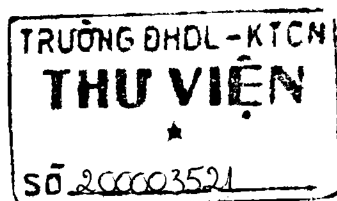
# PHÂN TÍCH
# HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

$\frac{33 - 335}{TK\ 2004}$ 82 – 1218 – 2004

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
KHOA KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN
BỘ MÔN KẾ TOÁN QUẢN TRỊ VÀ PHÂN TÍCH KINH DOANH

# PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

*(In lần thứ nhất)*




NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
NĂM 2004

# Lời nói đầu

Với tư cách là một công cụ quản lý kinh tế, phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp là một yêu cầu không thể thiếu được của các nhà quản trị doanh nghiệp. Thông qua phân tích, các nhà quản trị sẽ đánh giá đúng kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, xác định được những nguyên nhân tác động đến quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh, từ đó có biện pháp thích hợp khai thác khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp.

Trong bối cảnh hòa nhập với nền kinh tế thế giới, phân tích hoạt động kinh doanh cũng là một môn học giúp sinh viên các chuyên ngành kinh tế hiểu sâu và đánh giá đúng xu hướng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Để góp phần cung cấp kiến thức một cách toàn diện cho sinh viên các ngành kế toán, tài chính nói riêng và các ngành kinh tế nói chung, tập thể giảng viên bộ môn Kế toán quản trị và Phân tích kinh doanh đã tham gia biên soạn giáo trình "Phân tích hoạt động kinh doanh" trên cơ sở tham khảo tài liệu trong và ngoài nước với sự phân công cụ thể như sau:

❖ **Đồng chủ biên:**

- PGS.TS Phạm Văn Dược – Trưởng khoa Kế toán - Kiểm toán
- TS. Huỳnh Đức Lộng
- Th.S Lê Thị Minh Tuyết – Phó trưởng bộ môn KTQT & PTKD

❖ **Biên soạn**

- *Chương 1:* TS. Phạm Văn Dược
  Th.S Lê Thị Minh Tuyết
- *Chương 2:* Th.S Bùi Văn Trường
  TS. Huỳnh Đức Lộng
- *Chương 3:* TS. Đoàn Ngọc Quế – Trưởng bộ môn KTQT & PTKD
  TS.Phạm Thị Phụng
  TS. Huỳnh Đức Lộng

– *Chương 4:* TS. Phạm Văn Dược

Th.S Lê Thị Minh Tuyết

– *Chương 5:* TS. Huỳnh Đức Lộng

Th.S Đào Tất Thắng – Phó trưởng khoa KT-KT

– *Chương 6:* TS. Lê Đình Trực

Th.S Huỳnh Lợi

Mặc dù có nhiều cố gắng trong quá trình biên soạn cũng như biên tập nhưng quyển sách chắc chắn không tránh khỏi thiếu sót, mong có sự đóng góp của quý bạn đọc để quyển sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn.

**Tập thể tác giả**

***Bộ môn KTQT & PTHĐKD***

# Chương 1

# NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

## I. MỤC TIÊU CỦA PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### 1. Ý nghĩa

Phân tích là sự phân chia, chia nhỏ sự vật, hiện tượng trong mối quan hệ hữu cơ giữa các bộ phận cấu thành nên sự vật, hiện tượng đó.

Người ta xem phân tích như là một hoạt động thực tiễn, như là một ngành khoa học. Với tư cách là một hoạt động thực tiễn, phân tích là một trong những hình thức của quản lý. Phân tích luôn đi trước quyết định, là cơ sở cho việc ra quyết định. Nếu quá trình quản lý chia thành ba bước thì bước 1 là thu thập thông tin cần thiết để ra quyết định; bước 2 là xử lý và phân tích thông tin; bước 3 là quá trình ra quyết định. Như vậy phân tích là một giai đoạn của quá trình quản lý.

Với tư cách là một môn khoa học, phân tích là hệ thống kiến thức về các phương pháp nghiên cứu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là toàn bộ các nghiệp kinh tế phát sinh trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp, nó được phản ảnh thông qua hệ thống các chỉ tiêu kinh tế, các báo cáo của kế toán...

Hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp diễn ra thường xuyên, liên tục. Nó chịu nhiều tác động bởi các nhân tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Các nhân tố bên trong là các quyết định của những nhà quản lý trong quá trình sử dụng các nguồn lực, các yếu tố của quá trình sản xuất ... Các nhân tố bên ngoài là sự tác động của các chính sách, chế độ về tài chính của nhà nước.

Do đó nếu chỉ dừng lại ở các chỉ tiêu kinh tế hoặc các báo cáo kế toán thì sẽ không thấy được bản chất hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, không thấy được những ưu nhược điểm của quá trình tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp.

Vì vậy cần phải đi sâu nghiên cứu nội dung, kết cấu, mối quan hệ qua lại giữa các chỉ tiêu kinh tế, các báo cáo kế toán... để đánh giá đúng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, trên cơ sở đó đề ra những biện pháp cụ thể khắc phục các nhược điểm, phát huy ưu điểm, khai thác khả năng tiềm tàng để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp –đó chính là phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp.

Như vậy phân tích hoạt động kinh doanh là đi sâu nghiên cứu quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh theo yêu cầu của quản lý kinh doanh, căn cứ vào các tài liệu hạch toán và các thông tin kinh tế khác, bằng những phương pháp nghiên cứu thích hợp, phân giải mối quan hệ giữa các hiện tượng kinh tế nhằm làm rõ chất lượng của hoạt động kinh doanh, nguồn tiềm năng cần được khai thác, trên cơ sở đó đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp.

Phân tích hoạt động kinh doanh không những là cộng cụ để phát hiện những khả năng tiềm tàng trong hoạt động kinh doanh mà còn là cộng cụ để cải tiến quản lý trong kinh doanh.

Bất kỳ hoạt động kinh doanh trong các điều kiện khác nhau như thế nào đi nữa cũng còn những khả năng tiềm tàng chưa được phát hiện, chỉ có thông qua phân tích, doanh nghiệp mới có thể phát hiện và khai thác được chúng để mang lại hiệu quả cao hơn. Thông qua phân tích mới tháy rõ nguyên nhân cùng nguồn gốc các vấn đề phát sinh và từ đó có những giải pháp thích hợp để cải tiến hoạt động quản lý có hiệu quả hơn.

Phân tích hoạt động kinh doanh là cơ sở quan trọng để đề ra các quyết định kinh doanh.Thông qua tài liệu phân tích cho phép các nhà quản lý doanh nghiệp nhận thức đúng đắn về khả năng, những hạn chế cũng như thế mạnh của doanh nghiệp mình. Chính trên cơ sở này,

những nhà quản lý doanh nghiệp có thể ra các quyết định đúng đắn để đạt được những mục tiêu, chiến lược kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh là biện pháp quan trọng để phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh.

Để hoạt động kinh doanh đạt được kết quả mong muốn, doanh nghiệp phải thường xuyên phân tích hoạt động kinh doanh. Dựa trên các tài liệu có được, thông qua phân tích , doanh nghiệp có thể dự đoán các điều kiện kinh doanh trong thời gian tới để đề ra các chiến lược kinh doanh phù hợp.

Ngoài việc phân tích các điều kiện bên trong doanh nghiệp như tài chính, lao động, vật tư... Doanh nghiệp còn phải quan tâm phân tích các điều kiện tác động bên ngoài như khách hàng, thị tường, đối thủ cạnh tranh... trên cơ sở đó doanh nghiệp dự đoán các rủi ro trong kinh doanh có thể xảy ra và có phương án phòng ngừa trước khi chúng xảy ra.

Tóm lại với các ý nghĩa trên phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ cần thiết cho các cấp độ quản trị khác nhau trong nội bộ doanh nghiệp mà còn cần thiết cho các đối tương bên ngoài là những người không trực tiếp điều hành doanh nghiệp, khi họ có mối quan hệ về quyền lợi với doanh nghiệp.

**2. Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh**

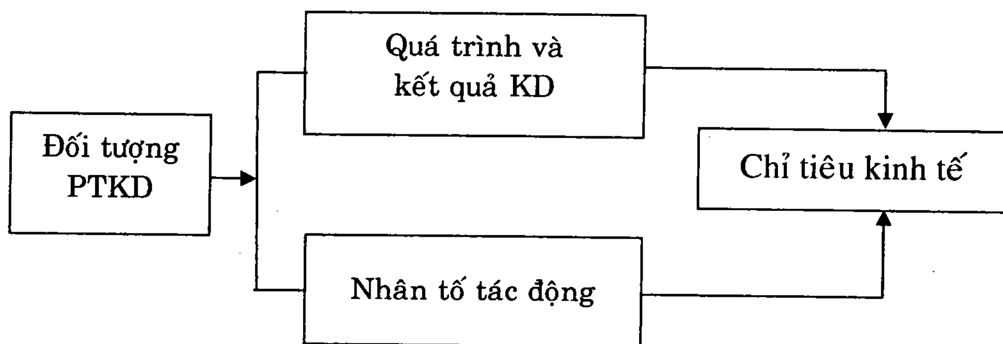
Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin cho các nhà quản trị doanh nghiệp để điều hành hoạt động kinh doanh. Những thông tin có giá trị và thích hợp cần thiết này thường không có sẵn trong các báo cáo tài chính hoặc trong bất cứ tài liệu nào ở doanh nghiệp. Để có được những thông tin này phải thông qua quá trình phân tích.

Trong điều kiện sản xuất kinh doanh đơn giản với qui mô nhỏ, nhu cầu thông tin cho các nhà quản lý chưa nhiều thì quá trình phân tích cũng được tiến hành đơn giản, có thể được thực hiện ngay trong công tác hạch toán. Khi sản xuất kinh doanh ngày càng phát triển với qui mô lớn, nhu cầu thông tin cho các nhà quản lý ngày càng nhiều, đa

dạng và phức tạp, đòi hỏi các thông tin hạch toán phải được xử lý thông qua phân tích, chính vì lẽ đó phân tích hoạt động kinh doanh hình thành và phát triển không ngừng.

Với tư cách là môn khoa học độc lập, phân tích hoạt động kinh doanh có đối tượng nghiên cứu riêng.

Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh cùng với sự tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình và kết quả đó, được biểu hiện thông qua các chỉ tiêu kinh tế. Ta có thể khái quát đối tượng của phân tích qua sơ đồ sau:




Phân tích nhằm nghiên cứu quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.Các kết quả do hoạt động kinh doanh mang lại, có thể là kết quả của quá khứ hoặc các kết quả dự kiến có thể đạt được trong tương lai,

Kết quả hoạt động kinh doanh mà phân tích nghiên cứu có thể là kết quả tổng hợp của nhiều quá trình hình thành, do đó kết quả phải là riêng biệt và đạt được trong khoảng thời gian nhất định, chứ không thể là kết quả chung chung. Các kết quả hoạt động kinh doanh phải được định hướng theo các mục tiêu trong kinh doanh. Quá trình định hướng này phải được lượng hóa cụ thể thành các chỉ tiêu kinh tế và phân tích cần hướng đến các kết quả của các chỉ tiêu để đánh giá. Các chỉ tiêu

kinh tế phải được xây dựng hoàn chỉnh và không ngừng được hoàn thiện.

***Ví dụ:*** Nghiên cứu chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ sản phẩm của toàn bộ doanh nghiệp, hay của một bộ phận doanh nghiệp, tiêu thụ năm qua hay kế hoạch dự toán năm tới, tiêu thụ của một loại sản phẩm hay bao gồm nhiều loại sản phẩm.

Hoặc nếu nói đến lợi tức, là lợi tức trước thuế hay sau thuế, lợi tức đạt được sáu tháng hay cả năm, lợi tức tất cả các mặt hoạt động hay chỉ là kết quả hoạt động kinh doanh chính mang lại.

Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ dừng lại ở đánh giá biến động của kết quả kinh doanh thông qua các chỉ tiêu kinh tế, mà phân tích còn đi sâu xem xét các nhân tố ảnh hưởng tác động đến sự biến động của chỉ tiêu. Nhân tố là các yếu tố cấu thành nên chỉ tiêu phân tích.

Nhân tố là những yếu tố tác động đến chỉ tiêu, tuỳ theo mức độ biểu hiện và mối quan hệ với chỉ tiêu, mà nhân tố tác động theo chiều hướng thuận hoặc nghịch đến chỉ tiêu phân tích.

***Ví dụ 1:***

Giá trị sản xuất = tổng số giờ máy làm việc × giá trị sản xuất bq một giờ máy.

Chỉ tiêu giá trị sản xuất do hai nhân tố tác động, tổng số giờ máy và giá trị sản xuất bình quân giờ máy, cả hai nhân tố cùng tác động cùng chiều với chỉ tiêu, có nghĩa là các nhân tố tăng sẽ làm chỉ tiêu tăng và ngược lại.

***Ví dụ 2:***

$$\text{Số lượng sản phẩm sản xuất} = \frac{\sum\text{Chi phí sản xuất sản phẩm}}{\text{Chi phí sản xuất một sản phẩm}}$$

Nhân tố chi phí sản xuất bình quân cho một sản phẩm tác động ngược chiều với chỉ tiêu số lượng sản phẩm, vì nếu tổng chi phí sản xuất không đổi, khi chi phí sản xuất một sản phẩm tăng hoặc giảm thì sẽ làm cho số lượng sản phẩm giảm hoặc tăng.

Như vậy, phân tích các nhân tố phụ thuộc vào mối quan hệ cụ thể của nhân tố với chỉ tiêu phân tích. Chỉ tiêu và các nhân tố có thể chuyển hóa cho nhau tùy theo mục tiêu của phân tích.

**3. Mục tiêu của phân tích hoạt động kinh doanh**

Mục tiêu phân tích hoạt động kinh doanh là làm sao cho các con số trên các tài liệu hạh toán "biết nói" để những người sử dụng chúng hiểu được tình hình và kết quả kinh doanh, các mục tiêu và phương pháp quản lý ở doanh nghiệp.

Công tác hạch toán là sự ghi chép, phản ảnh hoạt động kinh doanh bằng các con số trên báo cáo, tự các con số trên các tài liệu của hạch toán kế toán cũng như hạch toán thống kê chưa thể nói lên điều gì trong hoạt động kinh doanh. Phân tích hoạt động kinh doanh căn cứ vào các tài liệu của hạch toán, nghiên cứu đánh giá, từ đó đưa ra các nhận xét, trên cơ sở nhận xét đúng đắn thì mới có thể đưa ra các giải pháp, cải tiến đúng đắn. Như vậy, nếu không có phận tích hoạt động kinh doanh thì các tài liệu của hạch toán kế toán và hạch toán thống kê sẽ trở nên vô nghĩa, bởi vì tự bản thân chúng không thể phán xét được tình hình và kết quả của các hoạt động trong kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ dừng lại ở việc so sánh các chỉ tiêu có sẵn trên các báo cáo kế toán và thống kê, mà cần phải đi sâu vào xem xét, nghiên cứu cấu trúc của tài liệu, tính ra các chỉ tiêu cần thiết và cần phải biết vận dụng cùng lúc nhiều phương pháp thích hợp, để đánh giá đầy đủ, trên cơ sở đó đưa ra các kết luận đúng đắn thì tài liệu thông qua phân tích mới có tính thuyết phục cao.

Vận dụng các phương pháp phân tích thích hợp theo một trình tự hợp lý để đưa ra kết luận sâu sắc sẽ là cơ sở để phát hiện và khai thác các khả năng tiềm tàng trong hoạt động kinh doanh, đồng thời cũng là

căn cứ để đưa ra các quyết định kinh doanh đúng đắn, và là biện pháp quan trọng trong việc phòng ngừa các rủi ro trong kinh doanh.

## II. PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH

### 1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh được sử dụng nhiều trong quá trình phân tích hoạt động kinh doanh, khi sử dụng phương pháp này cần phải quán triệt các nội dung sau:

***a. Lựa chọn tiêu chuẩn để so sánh.***

Tiêu chuẩn để lựa chọn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm căn cứ để so sánh, được gọi là gốc so sánh. Tùy theo mục tiêu nghiên cứu mà lựa chọn gốc so sánh thích hợp, các gốc so sánh có thể là:

- Tài liệu của năm trước (kỳ trước), nhằm đánh giá xu hướng phát triển của các chỉ tiêu kinh tế.
- Các tài liệu dự kiến như kế hoạch, định mức dùng làm cơ sở để đánh giá tình hình thực hiện so với mục tiêu dự kiến đã đề ra.

***b. Điều kiện so sánh được.***

Để kết quả so sánh có ý nghĩa thì các chỉ tiêu được sử dụng so sánh phải thống nhất về các mặt sau:

- Phải cùng phản ánh nội dung kinh tế.
- Phải cùng phương pháp tính toán.
- Phải cùng một đơn vị đo lường.
- Phải cùng một khoảng thời gian hạch toán

***c. Kỹ thuật so sánh.***

Để đáp ứng cho các mục tiêu so sánh người ta thường sử dụng các kỹ thuật so sánh sau:

❖ **So sánh số tuyệt đối:**

Số tuyệt đối là số biểu hiện qui mô, khối lượng của một chỉ tiêu kinh tế nào đó. Nó là cơ sở để tính toán các loại số khác.

So sánh số tuyệt đối là so sánh mức độ đạt được của chỉ tiêu kinh tế ở những khoảng thời gian và không gian khác nhau nhằm đánh giá sự biến động về qui mô, khối lượng của chỉ tiêu kinh tế đó

***Ví dụ:*** doanh thu của công ty kỳ kế hoạch là 100 tr.đồng; thực tế là 130tr.đồng.So sánh số tuyệt đối ta có:

$$130 \text{ tr} - 100 \text{ tr} = 30 \text{ tr}$$

Như vậy công ty đã hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh thu là 30 tr.

❖ **So sánh số tương đối:**

Có nhiều loại số tương đối, tuỳ theo yêu cầu của phân tích mà sử dụng cho phù hợp:

✓ ***Số tương đối hoàn thành kế hoach tính theo tỉ lệ:***

Là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, nó phản ảnh tỉ lệ hoàn thành kế hoạch của chỉ tiêu kinh tế.

$$\textbf{Số tương đối hoàn thành kế hoạch} = \frac{\textbf{Chỉ tiêu kỳ phân tích}}{\textbf{Chỉ tiêu kỳ gốc}} \times 100\,\%$$

***Ví dụ:*** doanh thu của công ty kỳ kế hoạch là 100 tr.đồng; thực tế là 130 tr.đồng.

Số tương đối hoàn thành kế hoạch (%):

$$\frac{130}{100} \times 100\% = 130\%$$

Như vậy công ty đã đạt 130% kế hạch doanh thu, hoàn thành vượt mức 30% kế hoạch đề ra

✓ ***Số tương đối hoàn thành kế hoạch theo hệ số điều chỉnh:***

Là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích với trị số kỳ gốc được điều chỉnh theo kết quả của chỉ tiêu có liên quan theo hướng quyết định đến chỉ tiêu phân tích, ví dụ khi phân tích tiền lương công nhân trực tiếp sản xuất nên điều chỉnh theo kết quả của chỉ tiêu giá trị sản xuất.

Công thức xác định:

**Mức biến động tương đối** = **Chỉ tiêu kỳ phân tích** - ( **Chỉ tiêu kỳ gốc** x **Hệ số điều chỉnh** )

***Ví dụ:*** Để minh họa ta sẽ phân tích chi phí tiền lương của nhân viên bán hàng với kết quả doanh thu tiêu thụ tại một doanh nghiệp với tài liệu như sau:

*Đơn vị tính: triệu đồng*

| Chỉ tiêu | Kế hoạch | Thực tế | Chênh lệch | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Mức | % |
| Doanh thu tiêu thụ | 500 | 600 | +100 | +20 |
| Tiền lương bán hàng | 50 | 55 | +5 | +10 |

Nếu xét về tiền lương của nhân viên bán hàng thực tế so với kế hoạch tăng 10% tương ứng 5 triệu đồng.

Nếu xét tốc độ tăng chỉ tiêu quỹ lương chi ra trong mối quan hệ với doanh thu tiêu thụ thì tốc độ tăng của doanh thu tiêu thụ tăng nhanh hơn tốc độ tăng của tiền lương là 10% (120% - 110%).

Để thấy rõ việc chi trả tiền lương này có hợp lý hay không, ta phải tính mức biến động tương đối của chỉ tiêu tiền lương giữa thực hiện so với kế hoạch được điều chỉnh với hệ số tăng của quy mô tiêu thụ như sau:

Mức biến động tương đối = 55 – 50 x 120% = 55 – 60 = -5

Như vậy kết quả của mức biến động tương đối có điều chỉnh cho ta thấy so với kế hoạch doanh nghiệp đã tiết kiệm được 5 triệu đồng tiền lương. Thực vậy theo kế hoạch với mức doanh thu 500 triệu đồng thì phải chi tiền lương cho nhân viên bán hàng là 50 triệu đồng. Thực tế doanh thu đạt được là 600 triệu đồng thì phải chi cho nhân viên bán hàng tương ứng là 60 triệu đồng tiền lương. Tuy nhiên thực tế doanh nghiệp chỉ mới chi 55 ttiệu đồng, như vậy là tiết kiệm 5 triệu đồng chứ không phải vượt chi 5 triệu đồng như mức biến động tuyệt đối phản ánh.

***Số tương đối kết cấu:***

So sánh tương đối kết cấu thể hiện chênh lệch về tỉ trọng của từng bộ phận chiếm trong tổng số giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu phân tích. Nó phản ánh xu hướng biến động bên trong của chỉ tiêu.

***Ví dụ:*** có tài liệu phân tích về kết cấu lao động ở một doanh nghiệp như sau:

| | **Kế hoạch** | | **Thực tế** | |
|---|---|---|---|---|
| | **Số lượng** | **Tỉ trọng** | **Số lượng** | **Tỉ trọng** |
| Tổng số công nhân viên | 1000 | 100% | 1200 | 100% |
| Trong đó: | | | | |
| Công nhân sản xuất | 900 | 90% | 1020 | 85% |
| Nhân viên quản lý | 100 | 10% | 180 | 15% |

Như vậy cùng với sự biến động của tổng số công nhân viên thì kết cấu lao động cũng thay đổi, tỉ trọng công nhân sản xuất giảm từ 90%

xuống còn 85%, tỉ trọng nhân viên quản lý tăng từ 10% lên 15%. Xu hướng thay đổi này không tạo điều kiện thuận lợi cho việc tăng năng suất lao động tại doanh nghiệp.

✓ ***Số tương đối động thái:***

Biểu hiện sự biến động về tỉ lệ của chỉ tiêu kinh tế qua một khoảng thời gian nào đó. Nó được tính bằng cách so sánh chỉ tiêu kỳ phân tích với chỉ tiêu kỳ gốc. Chỉ tiêu kỳ gốc có thể cố định hoặc liên hoàn, tuỳ theo mục đích phân tích. Nếu kỳ gốc cố định sẽ phản ảnh sự phát triển của chỉ tiêu kinh tế trong khoảng thời gian dài. Nếu kỳ gốc liên hoàn sẽ phản ảnh sự phát triển của chỉ tiêu kinh tế qua 2 thời kỳ kế tiếp nhau.

***Ví dụ:*** có tài liệu về tình hình doanh thu qua các năm ở một doanh nghiệp như sau:

| | **Năm 1999** | **Năm 2000** | **Năm 2001** | **Năm 2002** | **Năm 2003** |
|---|---|---|---|---|---|
| Doanh thu (tr.đồng) | 1000 | 1200 | 1380 | 1518 | 1593,9 |
| Số tương đối động thái kỳ gốc cố định | 100% | 120% | 138% | 151,8% | 159,39% |
| Số tương đối động thái kỳ gốc liên hoàn | | 120% | 115% | 110% | 105% |

Như vậy doanh thu qua các năm của doanh nghiệp đều tăng so với năm 1999, điều này cho thấy qui mô kinh doanh của doanh nghiệp có mở rộng,tuy nhiên tốc độ phát triển kinh doanh của doanh nghiệp có xu hướng chậm dần qua các năm.

Ngoài các so sánh tương đối trên,so sánh tương đối hiệu suất cũng được sử dụng phổ biến trong phân tích, nó dùng để phản ảnh hiệu quả sử dụng một số mặt hoạt động của quá trình kinh doanh như hiệu suất sử dụng tài sản cố định, tỉ suất lợi nhuận trên doanh thu .... .

❖ **So sánh số bình quân:**

Số bình quân là số biểu hiện mức độ chung nhất về mặt lượng của một tổng thể bằng cách san bằng mọi chênh lệch trị số giữa các bộ phận trong tổng thể nhằm khái quát chung đặc điểm chung của tổng thể. Số bình quân có nhiều loại: số bình quân giản đơn (số trung bình cộng), số bình quân gia quyền.

So sánh số bình quân cho phép ta đánh giá sự biến động chung về số lượng, chất lượng của các mặt hoạt động nào đó của quá trình kinh doanh ở doanh nghiệp.

**2. Phương pháp thay thế liên hoàn:**

Phương pháp thay thế liên hoàn dùng để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích. Đây là phương pháp cơ bản và được sử dụng rất phổ biến trong phân tích. Để thực hiện phương pháp này cần quán triệt các nguyên tắc sau:

– Thiết lập mối quan hệ toán học của các nhân tố với chỉ tiêu phân tích, theo một trình tự nhất định, từ nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng.

– Để xác định ảnh hưởng của nhân tố nào, ta thay thế nhân tố ở kỳ phân tích đó vào nhân tố kỳ gốc, cố định các nhân tố khác rồi tính lại kết quả của chỉ tiêu phân tích. Sau đó đem kết quả này so sánh với kết quả của chỉ tiêu ở bước liền trước, chệnh lệch này là ảnh hưởng của nhân tố vừa thay thế.

– Lần lượt thay thế các nhân tố theo trình tự đã sắp xếp để xác định ảnh hưởng của chúng. Khi thay thế nhân tố số lượng thì phải cố định nhân tố chất lượng ở kỳ gốc, ngược lại khi thay thế nhân tố chất lượng thì phải cố định nhân tố số lượng ở kỳ phân tích

– Tổng đại số các nhân tố ảnh hưởng phải bằng chênh lệch giữa chỉ tiêu kỳ phân tích và kỳ gốc ( đối tượng phân tích ).

Có thể cụ thể các nguyên tắc trên thành các bước như sau:

**Bước 1:** *Giả sử có 4 nhân tố a, b, c, d đều có quan hệ tích số với chỉ tiêu Q. Gọi $Q_1$ là chỉ tiêu kỳ phân tích, $Q_0$ là chỉ tiêu kỳ gốc. Mối quan hệ các nhân tố với chỉ tiêu Q được thiết lập như sau:*

- Kỳ phân tích: $Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1$
- Kỳ gốc : $Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0 \times d_0$

Do vậy ta có đối tượng phân tích : $Q_1 - Q_0 = \Delta Q$.

**Bước 2:** *Xác định ảnh hưởng của các nhân tố:*

- Xác định ảnh hưởng của nhân tố a:

  Thay thế lần 1: $Q_a = a_1 \times b_0 \times c_0 \times d_0$

  Mức ảnh hưởng của nhân tố a: $\Delta Q_a = Q_a - Q_0$.

- Xác định ảnh hưởng của nhân tố b:

  Thay thế lần 2 $Q_b = a_1 \times b_1 \times c_0 \times d_0$

  Mức ảnh hưởng của nhân tố b: $\Delta Q_b = Q_b - Q_a$.

- Xác định ảnh hưởng của nhân tố c:

  Thay thế lần 3: $Q_c = a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_0$

  Mức ảnh hưởng của nhân tố c: $\Delta Q_c = Q_c - Q_b$.

- Xác định ảnh hưởng của nhân tố d:

  Thay thế lần 4: $Q_d = a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1$

  Mức ảnh hưởng của nhân tố d: $\Delta Q_d = Q_d - Q_c$

**Bước 3:** *Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:*

$\Delta Q_a + \Delta Q_b + \Delta Q_c + \Delta Q_d = \Delta Q$

**Ưu và nhược điểm của phương pháp liên hoàn**

❖ ***Ưu điểm:***

Là phương pháp đơn giản, dễ hiểu, dễ tính toán.

Phương pháp thay thế liên hoàn có thể chỉ rõ mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, qua đó phản ảnh được nội dung bên trong của hiện tượng kinh tế.

❖ ***Nhược điểm***

Khi xác định ảnh hưởng của nhân tố nào đó, phải giả định các nhân tố khác không đổi, nhưng trong thực tế có trường hợp các nhân tố đều cùng thay đổi.

Khi sắp xếp trình tự các nhân tố, trong nhiều trường hợp để phân biệt được nhân tố nào là số lượng và chất lượng là vấn đề không đơn giản. Nếu phân biệt sai thì việc sắp xếp và kết quả tính toán các nhân tố cho ta kết quả không chính xác.

***Ví dụ:*** Có tài liệu về chi phí vật liệu để sản xuất sản phẩm, tại doanh nghiệp trong kỳ như sau:

| **Chỉ tiêu** | **Kế hoạch** | **Thực tế** | **Chênh lệch TT/KH** | |
|---|---|---|---|---|
| | | | **Mức** | **%** |
| Số lượng sản phẩm sx (cái) | 1.000 | 1.200 | +200 | +20 |
| Mức tiêu hao vật liệu 1 sp (kg) | 10 | 9,5 | -0,5 | -5 |
| Đơn giá 1 kg vật liệu (đồng) | 50 | 55 | +5 | +10 |

Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động tổng chi phí vật liệu giữa thực tế so với kế hoạch, theo phương pháp thay thế liên hoàn.

Xây dựng phương trình kinh tế, các nhân tố ảnh hưởng đến tổng chi phí vật liệu.

**Tổng chi phí vật liệu** = **Số lượng sản phẩm** x **Mức tiêu hao vật liệu/sp** x **Đơn giá vật liệu**

ΣChi phí vật liệu KH = 1.000 x 10 x 50 = 500.000

ΣChi phí vật liệu TT = 1.200 x 9,5 x 55 = 627.000

❖ **Xác định đối tượng phân tích:**

627.000 – 500.000 = +127.000.

Tổng chi phí nguyên vật liệu thực tế so với kế hoạch tăng 127.000

❖ **Xác định nhân tố ảnh hưởng:**

- *Ảnh hưởng của nhân tố số lượng sản phẩm:*

  Chi phí nguyên vật liệu = 1.200 x 10 x 50 = 600.000

  Mức độ ảnh hưởng = 600.000 – 500.000 = 100.000

- *Ảnh hưởng của nhân tố mức tiêu hao vật liệu 1 sản phẩm:*

  Chi phí nguyên vật liệu = 1.200 x 9,5 x 50 = 570.000

  Mức độ ảnh hưởng = 570.000 – 600.000 = -30.000

- *Ảnh hưởng của nhân tố đơn giá vật liệu:*

  Chi phí nguyên vật liệu = 1.200 x 9,5 x 55 = 627.000

  Mức độ ảnh hưởng = 627.000 – 570.000 = 57.000

**Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:**

100.000 + 57.000 – 30.000 = +127.000

Như vậy, tổng chi phí nguyên vật liệu tăng chủ yếu do tăng số lượng sản phẩm và đơn giá nguyên vật liệu còn mức tiêu hao nguyên vật liệu/sản phẩm giảm làm chi phí nguyên vật liệu giảm.

### 3. Phương pháp số chênh lệch:

Phương pháp số chênh lệch là hình thức rút gọn của phương pháp thay thế liên hoàn, nó tôn trọng đầy đủ các bước tiến hành như phương pháp liên hoàn. Nó khác phương pháp thay thế liên hoàn ở chỗ sử dụng chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của từng nhân tố để xác định ảnh hưởng của nhân tố đó đến chỉ tiêu phân tích

Có thể khái quát phương pháp này như sau:

Mức độ ảnh hưởng nhân tố a : $(a_1 - a_0)b_0c_0d_0 = \Delta Q_a$

Mức độ ảnh hưởng nhân tố b : $a_1(b_1 - b_0)c_0d_0 = \Delta Q_b$

Mức độ ảnh hưởng nhân tố c : $a_1b_1(c_1 - c_0)d_0 = \Delta Q_c$

Mức dộ ảnh hưởng nhân tố d : $a_1b_1c_1(d_1 - d_0) = \Delta Q_d$

Tổng hợp các mức độ ảnh hưởng: $\Delta Q_a + \Delta Q_b + \Delta Q_c + \Delta Q_d = \Delta Q$

Tuy nhiên, phương pháp số chênh lệch chỉ có thể thực hiện được khi các nhân tố có quan hệ với nhau bằng tích hoặc thương.

Căn cứ vào ví dụ trên, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố theo phương pháp số chênh lệch được xác định sau:

❖ *Ảnh hưởng của nhân tố số lượng sản phẩm:*

(1.200 – 1.000) x 10 x 50 = +100.000

❖ *Ảnh hưởng của nhân tố mức tiêu hao vật liệu:*

1.200 x (9,5 – 10) x 50 = - 30.000

❖ *Ảnh hưởng của nhân tố đơn giá vật liệu:*

1.200 x 9,5 x (55 – 50) = + 57.000

**Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:**

100.000 – 30.000 + 57.000 = + 127.000

### 4. Các phương pháp phân tích khác:

#### *a. Phương pháp cân đối:*

Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp hình thành nhiều mối quan hệ cân đối như cân đối giữa:

Tài sản và nguồn vốn kinh doanh.

Các nguồn thu với các nguồn chi.

Nhu cầu sử dụng với khả năng thanh toán.

Nguồn sử dụng vật tư với nguồn huy động.

Phương pháp cân đối được sử dụng nhiều trong công tác lập kế hoạch sản xuất kinh doanh và ngay cả trong công tác hạch toán, nhằm nghiên cứu các mối liên hệ cân đối về lượng giữa các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Lấy ví dụ minh họa Bảng cân đối kế toán lập ngày 31/12/200X

*Đơn vị tính: 1.000.000 đồng*

| **Tài sản** | **Số đầu năm** | **Số cuối kỳ** | **Chênh lệch** | **Nguồn vốn** | **Số đầu năm** | **Số cuối kỳ** | **Chênh lệch** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| A. TSLĐ và ĐTNH | **400** | **430** | **+30** | A. Nợ phải trả | **300** | **330** | **+30** |
| | | | | I. Nợ ngắn hạn | 100 | 80 | -20 |
| Tiền | 50 | 60 | +10 | II. Nợ dài hạn | 200 | 250 | +50 |
| Phải thu | 100 | 120 | +20 | B. Nguồn vốn CSH | **700** | **770** | **+70** |
| Tồn kho | 250 | 250 | - | I. Nguồn vốn quỹ | 550 | 620 | +70 |
| B. TSCĐ và ĐTDH | **600** | **670** | **+70** | Trong đó:lãi để lại | 200 | 270 | +70 |
| | | | | II Nguồn kinh phí | 150 | 150 | - |
| TSCĐ | 500 | 600 | +100 | | | | |
| Đầu tư dài hạn | 100 | 70 | -30 | | | | |
| **Cộng tài sản** | **1.000** | **1.100** | **+100** | **Cộng nguồn vốn** | **1.000** | **1.100** | **+100** |

Nhìn chung tổng tài sản cũng như tổng nguồn vốn cuối kỳ so với đầu năm tăng 100 triệu, như vậy quy mô về vốn hoạt động ở doanh nghiệp đã tăng lên đáng kể.

Về mặt tài sản: tổng tài sản tăng chủ yếu do TSCĐ và ĐTDH tăng 70 triệu, còn TSLĐ và ĐTNH chỉ tăng 30 triệu trong đó các khoản phải thu tăng 20 triệu.

Về mặt nguồn vốn: tổng nguồn vốn tăng chủ yếu là nguồn vốn chủ sỡ hữu tăng 70 triệu còn nợ phải trả tăng 30 triệu, trong đó đáng kể nhất là nợ dài hạn tăng 50 triệu nhưng nợ ngắn hạn lại giảm 20 triệu.

Tình hình trên cho phép ta kết luận trong năm doanh nghiệp đã giảm các khoản đầu tư ngắn hạn, tăng vay nợ dài hạn để đầu tư cho TSCĐ, kết quả hoạt động kinh doanh trong năm đã đạt khá cao, tiền lãi để lại tăng 70 triệu.

**b. Phương pháp phân tổ:**

Phương pháp phân tổ là phương pháp phân chia các chỉ tiêu kinh tế thành từng nhóm, tổ khác nhau theo một tiêu thức nhất định nào đó để dễ nghiên cứu. Ví dụ có thể phân tổ theo các bộ phận cấu thành chỉ tiêu, phân tổ theo thời gian phát sinh, phân tổ theo phạm vi kinh doanh...

– *Phân tổ theo bộ phận cấu thành chỉ tiêu*

Ví dụ: giá thành sản xuất chi tiết thành các khoản mục chi phí...

Các chỉ tiêu kinh tế thường được chi tiết thành các yếu tố cấu thành. Nghiên cứu chi tiết này giúp ta có thể đánh giá chính xác sự biến động bên trong của các chỉ tiêu phân tích.

– *Phân tổ theo thời gian phát sinh*

Các kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh bao giờ cũng là một quá trình tổng hợp của từng khoảng thời gian nhất định. Mỗi khoảng thời gian khác nhau, có những nguyên nhân tác động sẽ không giống nhau. Việc phân tích chi tiết này giúp ta đánh giá chính xác và đúng đắn kết quả hoạt động kinh doanh, từ đó sẽ có biện pháp hiệu lực trong từng khoảng thời gian đó.

***Ví dụ:*** chi tiết hoạt động kinh doanh theo tháng, quý của năm, để nghiên cứu.

– *Phân tổ theo bộ phận và phạm vi kinh doanh*

Kết quả kinh doanh ở doanh nghiệp thường do nhiều bộ phận ở nhiều địa điểm khác nhau tạo nên, việc chi tiết này nhằm đánh giá đúng kết quả hoạt động kinh doanh của từng bộ phận trong phạm vi toàn doanh nghiệp.

## III. PHÂN LOẠI VÀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC PHÂN TÍCH

### 1. Phân loại công tác phân tích:

***a. Căn cứ theo thời điểm của hoạt động kinh doanh:***

– *Phân tích trước khi kinh doanh:*

Nhằm dự báo, dự đoán cho các mục tiêu có thể đạt được trong tương lai, để cung cấp thông tin cho công tác xây dựng kế hoạch.

– *Phân tích trong quá trình kinh doanh:*

Là thực hiện phân tích cùng với quá trình kinh doanh. Hình thức này thích hợp cho chức năng kiểm tra thường xuyên, nhằm điều chỉnh, chấn chỉnh những sai lệch giữa kết quả thực hiện với mục tiêu đề ra.

– *Phân tích sau quá trình kinh doanh:*

Quá trình phân tích này nhằm định kỳ đánh giá kết quả thực hiện so với kế hoạch đặt ra và xác định rõ những nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả đó.

***b. Căn cứ theo nội dung phân tích:***

– *Phân tích toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh:*

Là đánh giá toàn bộ các chỉ tiêu nhằm làm rõ kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp , xem xét mối quan hệ và tác động ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

– *Phân tích chuyên đề*

Là việc tập trung phân tích một số nội dung trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp cần quan tâm, nhằm làm rõ tiềm năng, thực chất của hoạt động kinh doanh để cải tiến và hoàn thiện từng bộ phận đó.

**2. Tổ chức công tác phân tích:**

Công tác phân tích hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp phụ thuộc vào loại hình, điệu kiện, quy mô kinh doanh và trình độ quản lý ở doanh nghiệp. Do vậy, công tác tổ chức phân tích cần phải đặt ra như thế nào để thích hợp với hình thức tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp.

Công tác tổ chức phân tích hoạt động kinh doanh, thường được tiến hành theo ba bước:

- *Chuẩn bị cho quá trình phân tích*
- *Tiến hành phân tích.*
- *Tổng hợp và đánh giá kết quả phân tích.*

Nội dung của ba bước trên phụ thuộc vào mục đích, yêu cầu và phạm vi phân tích đặt ra. Ba bước tiến hành đều có mối liên hệ nhân quả với nhau, do đó một trong ba bước trên không thực hiện tốt sẽ ảnh hưởng không tốt đến quá trình phân tích

Chuẩn bị cho quá trình phân tích hay còn gọi là lập kế hoach cho phân tích. Tuỳ thuộc vào mục đích, yêu cầu của doanh nghiệp mà xác định nội dung cần phân tích , thời gian tiến hành phân tích, nhân sự tham gia, tài liệu chuẩn bị cho phân tích... Ở bước này đáng chú ý là kiểm tra tính hợp pháp và hợp lý của tài liệu phân tích.

Tiến hành phân tích là bước căn cứ trên tài liệu phân tích , xác định đối tượng phân tích, sử dụng các phương pháp phân tích riêng có để chỉ rõ mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, phân loại các nhân tố theo nhiều tiêu thức khác nhau để tạo điều kiện cho việc đánh giá đúng kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

Cuối cùng trên cơ sở kết quả phân tích trên, phải tổng hợp và đánh giá được bản chất hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, chỉ rõ những ưu nhược điểm trong quá trình quản lý doanh nghiệp. Từ đó đề ra các biện pháp khắc phục các nhược điểm, phát huy các ưu điểm, khai thác khả năng tiềm tàng để nâng cac hiệu quả hoat động kinh doanh của doanh nghiệp.

# Chương 2

# PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SẢN XUẤT

## I. Ý NGHĨA CỦA PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SẢN XUẤT.

Nhiệm vụ chủ yếu của doanh nghiệp sản xuất là sản xuất và tiêu thụ sản phẩm để thu được lợi nhuận. Kết quả sản xuất thể hiện ở khối lượng sản phẩm sản xuất , chất lượng sản phẩm, mặt hàng sản xuất, kết cấu mặt hàng.v.v...

Kết quả sản xuất phụ thuộc vào công tác tổ chức quản lý sản xuất, chịu ảnh hưởng bởi tình hình sử dụng các yếu tố cơ bản của sản xuất như lao động, nguyên vật liệu, tài sản cố định

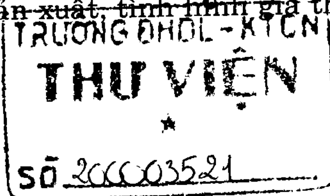
Kết quả sản xuất có ảnh hưởng đến việc thực hiện kế hoạch tiêu thụ lợi nhuận. Việc sản xuất ra sản phẩm đảm bảo đủ số lượng, đúng chất lượng là yếu tố quan trọng để đạt được doanh thu cao. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp muốn đạt được nhiều lợi nhuận thì không phải chỉ sản xuất được nhiều sản phẩm, mà những sản phẩm sản xuất ra phải tiêu thụ được, nghĩa là sản phẩm sản xuất ra phải thích ứng với nhu cầu của thị trường, và phải được thị trường thừa nhận về giá cả và chất lượng ...

Kết quả sản xuất của doanh nghiệp góp phần vào sự phát triển chung của nền kinh tế kinh tế, thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của xã hội và giải quyết được quan hệ cung cầu trên thị trường.

Kết quả sản xuất của doanh nghiệp sản xuất có vai trò rất quan trọng, nên việc phân tích kết quả sản xuất có ý nghĩa như sau:

Qua phân tích đánh giá được ưu, nhược điểm của quá trình tổ chức quản lý sản xuất, đánh giá được những nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả sản xuất của doanh nghiệp từ đó đề ra biện pháp khai thác tiềm năng nâng cao kết quả sản xuất cả về mặt số lượng và chất lượng

Tài liệu phân tích kết quả sản xuất là cơ sở để phân tích tình hình sử dụng các yếu tố cơ bản của sản xuất, tình hình giá thành, tiêu thụ.v.v...



## II. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SẢN XUẤT VỀ KHỐI LƯỢNG.

### 1. Phân tích quy mô sản xuất và sự thích ứng với thị trường

#### *a. Phân tích quy mô sản xuất*

**Chỉ tiêu phân tích: *chỉ tiêu giá trị sản xuất.***

Giá trị sản xuất của doanh nghiệp là toàn bộ giá trị sản phẩm vật chất và dịch vụ do hoạt động sản xuất của doanh nghiệp tạo ra trong kỳ phân tích.

Chỉ tiêu giá trị sản xuất bao gồm những yếu tố sau:

**Yếu tố 1:** *Giá trị thành phẩm.*

Giá trị thành phẩm bao gồm giá trị thành phẩm sản xuất từ nguyên liệu của doanh nghiệp, nguyên liệu của khách hàng giao (gia công) và giá trị bán thành phẩm đã bán cho bên ngoài hoặc các bộ phận trong doanh nghiệp không thực hiện hoạt động sản xuất.

**Yếu tố 2:** *Giá trị công việc có tính chất công nghiệp*

Giá trị công việc có tính chất công nghiệp là giá trị công việc thực hiện một giai đoạn ngắn của quá trình sản xuất mà doanh nghiệp cung ứng cho khách hàng.

Những công việc này chỉ làm tăng giá trị sử dụng của sản phẩm chứ không làm thay đổi giá trị sử dụng ban đầu như sơn, xi, mạ ...

**Yếu tố 3:** *Giá trị sản phẩm phụ, thứ phẩm, phế phẩm, phế liệu thu hồi.*

Yếu tố này chỉ tính phần giá trị sản phẩm phụ, thứ phẩm, phế phẩm, phế liệu thu hồi đã tiêu thụ.

**Yếu tố 4:** *Giá trị hoạt động cho thuê máy móc thiết bị trong dây chuyền sản xuất của doanh nghiệp.*

**Yếu tố 5:** *Giá trị chênh lệch giữa cuối kỳ và đầu kỳ của bán thành phẩm, sản phẩm dở dang.*

**Phương pháp phân tích:** ***Phương pháp so sánh.***

- So sánh giữa giá trị sản xuất thực hiện và kế hoạch để đánh giá chung về tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất.
- So sánh từng yếu tố của chỉ tiêu giá trị sản xuất giữa thực tế và kế hoạch để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch từng yếu tố.
- So sánh giá trị sản xuất năm nay và năm trước để đánh giá xu hướng biến động của kết quả sản xuất là tăng trưởng hay giảm sút .

**Nội dung phân tích:**

- ***Phân tích chung chỉ tiêu giá trị sản xuất:***

Giá trị sản xuất thực tế năm nay bằng hoặc lớn hơn kế hoạch là tốt, hoặc ngược lại.

Giá trị sản xuất thực tế năm nay lớn hơn giá trị sản xuất thực tế năm trước là qui mô sản xuất có tăng trưởng, hoặc ngược lại.

- ***Phân tích các yếu tố của chỉ tiêu giá trị sản xuất:***

**Yếu tố 1:** *Giá trị thành phẩm*

Sản xuất thành phẩm từ nguyên liệu của doanh nghiệp là hoạt động chính, nguyên liệu của khách hàng giao (gia công) là hoạt động phụ:

Đây là yếu tố cơ bản, nó chiếm tỉ trọng lớn trong giá trị sản xuất. Yếu tố này giảm đi thường là biểu hiện không tốt do đó cần tìm ra những nguyên nhân tác động để đề xuất những biện pháp thực hiện tốt cho kỳ sau.

Thông thường có những nguyên nhân như sau:

❖ **Nguyên nhân chủ quan:**

– Tình hình cung ứng nguyên liệu về số lượng, chất lượng, tiến độ cung cấp, mức dự trữ ...

– Tình hình biến động về lao động, tuyển dụng lao động, chính sách tiền lương...

- Tình trạng máy móc thiết bị, năng lượng, môi trường lao động...
- Hình thức tổ chức sản xuất.
- Biện pháp quản lý sản xuất...

❖ **Nguyên nhân khách quan:**

- Thay đổi các chính sách quản lý vĩ mô.
- Biến động về kinh tế, tài chính, tiền tệ, chính trị, xã hội.
- Tình hình giao nguyên liệu của khách hàng ...

**Yếu tố 2:** *Giá trị công việc có tính chất công nghiệp*

Khi phân tích yếu tố này có thể xem xét một số tình huống sau:

▪ Yếu tố 2 hoàn thành hoặc hoàn thành vượt mức kế hoạch, trong điều kiện yếu tố 1 cũng hoàn thành hoặc hoàn thành vượt mức kế hoạch, thì đó là biểu hiện tốt.

▪ Yếu tố 2 hoàn thành hoặc hoàn thành vượt mức kế hoạch, nhưng yếu tố 1 không hoàn thành kế hoạch thì cũng chưa là biểu hiện tốt, mà chỉ là giải pháp tạm thời để không giảm giá trị sản xuất .

**Yếu tố 3:** *Giá trị sản phẩm phụ, thứ phẩm, phế phẩm, phế liệu thu hồi.*

Trước khi đánh giá tình hình thực hiện yếu tố này, cần phải xem xét tỉ lệ giữa sản phẩm phụ, thứ phẩm, phế phẩm, phế liệu so với giá trị thành phẩm:

$$\text{Tỉ lệ giá trị sản phẩm phụ, phế phẩm, phế liệu trên sp chính} = \frac{\text{Giá trị sản phẩm phụ, phế phẩm, phế liệu}}{\text{Giá trị sản phẩm chính}} \times 100\%$$

✓ Nếu các tỷ lệ trên có số thực tế nhỏ hơn kế hoạch (hoặc thực tế năm trước) là biểu hiện tốt.

✓ Nếu giá trị sản phẩm phụ, thứ phẩm, phế phẩm, phế liệu thực tế có cao hơn kế hoạch nhưng tỷ lệ của nó so với sản phẩm chính thực

tế nhỏ hơn kế hoạch thì cũng là biểu hiện tốt, vì sản phẩm chính tăng nhanh hơn, nên giá trị sản xuất tăng lên ; chứng tỏ qui mô sản xuất có tăng đồng thời chất lượng sản xuất cũng tăng.

✓ Nếu giá trị sản phẩm phụ, thứ phẩm, phế phẩm, phế liệu thực tế nhỏ hơn kế hoạch tỉ lệ của nó so với giá trị sản phẩm chính thực tế lớn hơn kế hoạch (hoặc thực tế năm trước) đây là biểu hiện không tốt bởi vì kết quả sản xuất giảm về số lượng lẫn chất lượng.

**Yếu tố 4:** *Giá trị hoạt động cho thuê máy móc thiết bị.*

Hoạt động cho thuê máy móc thiết bị là hoạt động tận dụng năng lực máy móc thiết bị còn thừa để cho thuê, nhằm tăng giá trị sản xuất, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Khi phân tích yếu tố này có thể xem xét một số tình huống sau:

- Nếu yếu tố 4 hoàn thành hoặc hoàn thành vượt mức kế hoạch, trong điều kiện yếu tố 1 cũng hoàn thành hoặc hoàn thành vượt mức kế hoạch thì đó là biểu hiện tốt.

- Nếu yếu tố 4 hoàn thành hoặc hoàn thành vượt mức kế hoạch, trong điều kiện yếu tố 1 không hoàn thành kế hoạch thì chưa phải là biểu hiện tốt.

**Yếu tố 5**: *Giá trị chênh lệch giữa cuối kỳ và đầu kỳ của bán thành phẩm, sản phẩm dở dang.*

- Nếu tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất không biến động nhiều so với kế hoạch, thì yếu tố này có chênh lệch ít so với kế hoạch cũng không ảnh hưởng đến kỳ sản xuất sau là biểu hiện tốt.

- Nếu giá trị sản phẩm dở dang cuối kỳ quá thấp so với kế hoạch và có ảnh hưởng đến kỳ sản xuất sau là biểu hiện không tốt, vì có thể phải ngừng sản xuất nên sẽ làm tăng giá thành sản phẩm, và thiếu sản phẩm để bán.

- Nếu doanh nghiệp có cải tiến công nghệ sản xuất, cải tiến qui trình sản xuất để rút ngắn chu kỳ sản xuất, nên giảm bớt giá trị sản

phẩm dở dang trên dây chuyền sản xuất cho phù hợp, thì giá trị sản phẩm dở dang cuối kỳ thấp hơn kế hoạch cũng là tốt.

▪ Nếu giá trị sản phẩm dở dang thực tế cuối kỳ lớn hơn kế hoạch thì đó là biểu hiện không tốt, vì sẽ ứ động vốn sản xuất. Cần phải tìm ra những nguyên nhân tác động như điều độ sản xuất chưa tốt, tình hình cung ứng nguyên liệu, tình hình sản xuất ở các bộ phận chưa đồng bộ, hoặc có thể do giảm kế hoạch sản xuất đột ngột... Để từ đó có biện pháp giảm sản phẩm dở dang nhằm tiết kiệm vốn sản xuất.

***Ví dụ:*** Căn cứ tài liệu ở công ty X lập bảng phân tích sau: (đơn vị tính triệu đồng).

| **Chỉ tiêu** | **Kế hoạch 2001** | **Thực tế 2001** | **So sánh TT-KH 2001** | |
|---|---|---|---|---|
| | | | **Số tiền** | **%** |
| Giá trị thành phẩm | 28.000 | 25.600 | - 2.400 | - 8,57 |
| Giá trị công việc có tính chất công nghiệp | 12.000 | 14.000 | +2.000 | +16,67 |
| Giá trị phế phẩm, phế liệu.. | 5.950 | 3.852 | - 2.098 | - 35,26 |
| Giá trị hoạt động cho thuê TSCĐ | 10.000 | 11.250 | +1.250 | +12,50 |
| Giá trị sx công nghiệp | 55.590 | 54.702 | -1.248 | - 2,20 |

Giá trị sản xuất công nghiệp của CT X không hoàn thành kế họach cụ thể giảm 1.248, tỉ lệ giảm 2,2%. Nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này là:

– Do giá trị thành phẩm giảm 2.400, tỉ lệ giảm 8,57%, đây là biểu hiện không tốt ở khâu lập kế hoạch hoặc công ty khôn gkhai thác hết tiềm năng.

– Do giá trị công việc có tính chất công nghiệp tăng 2.000, tỉ lệ tăng 16,67%, nếu sự gia tăng này do công ty thay đổi nhiệm vụ sản xuất linh hoạt theo sự thay đổi của thị trường thì đánh giá tích cực, nếu nếu sự gia tăng này do công ty không hoàn thành nhiệm vụ sản xuất Nhà nước giao mà chạy theo gia công cho bên ngoài thì đánh giá không tốt.

– Giá trị phế liệu, phế phẩm giảm 2.098, tỉ lệ giảm 35,26%, mặt khác tỉ lệ giữa giá trị phế phẩm, phế liệu trên giá trị thành phẩm thực tế cũng giảm so với kế hoạch, đây là biểu hiện tốt chứng tỏ chất lượng sản phẩm , mức phế liệu trong sản xuất biến động theo chiều hướng tích cực.

– Giá trị của hoạt động cho thuê tài sản cố định tăng 1.250, tỉ lệ tăng 12,5%, nếu sự gia tăng này do năng lực sản xuất còn thừa thì đánh giá là hợp lý.

***b. Phân tích sự thích ứng với thị trường.***

Kết quả sản xuất chỉ mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp khi nó đã được thị trường chấp nhận, có nghĩa là sản phẩm sản xuất ra đã tiêu thụ tốt vì thế việc đánh giá kết quả sản xuất phải được xem xét trong mối quan hệ với thị trường để xem qui mô sản xuất có phù hợp với thị trường hay không.

**Chỉ tiêu phân tích.**

Để đánh giá kết quả sản xuất và sự thích ứng với thị trường ta sử dụng chỉ tiêu hệ số tiêu thụ sản phẩm sản xuất (H).

Chỉ tiêu hệ số tiêu thụ phản ảnh sản phẩm sản xuất trong kỳ được tiêu thụ với tỉ lệ cao hay thấp .

$$H = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sản phẩm}}{\text{Giá trị sản phẩm sản xuất}}$$

❖ Nếu H càng gần bằng 1 với điều kiện giá trị sản xuất thực hiện cũng bằng hoặc lớn hơn kế hoạch thì chứng tỏ sản phẩm sản xuất thích ứng với thị trường có nghĩa là sản phẩn sản xuất phù hợp với nhu cầu

và thị hiếu của người tiêu dùng. Điều đó chứng tỏ chiến lược sản phẩm của doanh nghiệp tối ưu, kế hoạch sản xuất hợp lý và sản phẩm chưa chuyển sang pha suy thoái trong chu kỳ sống.

❖ Nếu H càng bé hơn 1 thì chứng tỏ sản phẩm sản xuất chưa thích ứng với thị trường có nghĩa là sản phẩn sản xuất không phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng... Điều đó chứng tỏ hoặc chiến lược sản phẩm của doanh nghiệp chưa thích hợp, hoặc kế hoạch sản xuất chưa hợp lý, hoặc sản phẩm đã chuyển sang pha suy thoái trong chu kỳ sống... Cần tìm ra nguyên nhân để có biện pháp khắc phục trong kế hoạch kỳ sau .

**Phương pháp phân tích:** ***Vận dụng phương pháp so sánh***

So sánh hệ số tiêu thụ thực tế với kế hoạch hoặc năm trước để đánh giá chung về tình hình thích ứng với thị trường của sản phẩm sản xuất.

**2. Phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng chủ yếu.**

Trong nền kinh tế thị trường ở nước ta hiện nay vẫn có những doanh nghiệp sản xuất những sản phẩm ổn định do đặc thù của doanh nghiệp, nhằm phục vụ những nhiệm vụ chiến lược của nhà nước, hoặc sản xuất theo đơn đặt hàng của nhà nước với số lượng cụ thể của từng loại sản phẩm sản xuất.

Trong trường hợp này cần phải được hoàn thành theo đúng kế hoạch sản xuất về số lượng sản phẩm của từng loại, vì nếu không thực hiện đúng kế hoạch sẽ ảnh hưởng đến việc thực hiện nhiệm vụ chiến lược của nhà nước, ảnh hưởng đến cung cầu trên thị trường, thực hiện các chính sách vĩ mô của nhà nước... Nên việc phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng rất cần thiết.

Nguyên tắc phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng là không lấy số lượng loại sản phẩm hoàn thành vượt mức kế hoạch để bù cho số lượng loại sản phẩm không hoàn thành kế hoạch sản xuất.

***a. Chỉ tiêu phân tích.***

Chỉ tiêu tỉ lệ hoàn thành kế hoạch mặt hàng (S):

$$S = \frac{\sum \begin{matrix}\text{Sản lượng TT x Đơn giá KH} \\ \text{(Các mặt hàng không HTKH)}\end{matrix} + \sum \begin{matrix}\text{Sản lượng KH x Đơn giá KH} \\ \text{(Các mặt hàng HT vượt mức KH)}\end{matrix}}{\Sigma \text{ Sản lượng KH x Đơn giá KH}} \times 100\%$$

***b. Nội dung phân tích:***

❖ *Đánh giá tình hình hoàn thành kế hoạch sản xuất từng mặt hàng*

So sánh giữa sản lượng sản xuất thực tế với sản lượng sản xuất kế hoạch của từng loại sản phẩm. Nếu loại sản phẩm đạt hoặc vượt mức kế hoạch thì doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch sản xuất theo mặt hàng, ngược lại nếu có loại sản phẩm nào không hoàn thành kế hoạch sản xuất thì xem như doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch sản xuất theo mặt hàng.

❖ *Đánh giá tình hình hoàn thành kế hoạch các mặt hàng chung của doanh nghiệp:*

Để đánh giá tình hình hoàn thành kế hoạch mặt hàng chung của doanh nghiệ, sử dụng chỉ tiêu S, chỉ tiêu bé hơn 100% thì biểu hiện không tốt, doanh nghiệp đã không thực hiện tốt kế hoạch mặt hàng.

Cần phải tìm nguyên nhân tác động để có biện pháp khắc phục cho kỳ sau.

Doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch sản xuất theo mặt hàng, thường do các nguyên nhân:

- Không đảm bảo đầy đủ các yếu tố của sản xuất như nguyên liệu, lao động, máy móc thiếc bị, năng lượng ...
- Tổ chức sản xuất và quản lý sản xuất chưa hợp lý.
- Doanh nghiệp chú trọng sản xuất loại sản phẩm có giá trị cao, tốn ít lao động, ít hư hỏng, lợi nhuận cao ; không chú trọng sản

xuất loại sản phẩm có giá trị thấp, hao tốn nhiều lao động, dể hư hỏng, lợi nhuận thấp ...

***Ví dụ:*** Căn cứ theo tài liệu của công ty sản xuất theo đơn đặt hàng của Chính phủ:

| **Sản phẩm** | **Sản lượng** | | **Đơn giá bán KH (1.000đ)** |
|---|---|---|---|
| | Kế hoạch | Thực tế | |
| A | 1.000 | 1.100 | 500 |
| B | 2.000 | 2.000 | 400 |
| C | 3.000 | 2.600 | 100 |

Ta tính tỉ lệ hoàn thành kế hoạch mặt hàng (S):

$$S = \frac{(1.000 \times 500) + (2.000 \times 400) + (2.600 \times 100)}{(1.000 \times 500) + (2000 \times 400) + (3.000 \times 100)} \times 100\% = 97\%$$

Như vậy doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch mặt hàng, cụ thể tỉ lệ hoàn thành kế hoạch mặt hàng chỉ đạt 97%, nguyên nhận ảnh hưởng đến tình hình này do sản phẩm C không hoàn thành kế hoạch sản xuất .

### 3. Phân tích tính chất đồng bộ trong sản xuất .

Nội dung phân tích tính chất đồng bộ của sản xuất được áp dụng trong những doanh nghiệp sản xuất theo dạng lắp ráp, ở những doanh nghiệp này sản phẩm lắp ráp bởi bộ phận là chi tiết . Sản xuất được xem là đồng bộ khi các bộ phận, chi tiết được sản xuất đúng theo kế hoạch về số lượng và yêu cầu kỹ thuật.

Sản xuất không đồng bộ sẽ ảnh hưởng không tốt kết quả kinh doanh của kỳ này và kỳ sau như không hoàn thành kế hoạch sản xuất sản phẩm, giá thành sản phẩm tăng, thiếu sản phẩm cho tiêu thụ, mất uy tín với khách hàng, chi tiết sản phẩm tồn kho nhiều làm ứ động vốn,

chi tiết sản phẩm không đảm bảo mức dự trử thì ảnh hưởng kế hoạch sản xuất kỳ sau...

Thông thường các sản phẩm được lắp ráp từ nhiều chi tiết thì có những chi tiết có chu kỳ sản xuất ngắn, hoặc đươc sản xuất hàng loạt không ảnh hưởng nhiều đến việc lắp ráp sản phẩm, nên khi phân tích tính chất đồng bộ trong sản xuất không cần thiết phải phân tích đối với tất cả các chi tiết mà chỉ cần phân tích những chi tiết có chu kỳ sản xuất dài, có giá trị lớn, đóng vai trò quan trọng trong việc cấu hành nên sản phẩm.

Khi phân tích tính chất đồng bộ trong sản xuất, sử dụng chỉ tiêu:

Tỉ lệ hoàn thành kế hoạch từng chi tiết

$$\text{Tỉ lệ hoàn thành kế hoạch từng chi tiết} = \frac{\text{Số chi tiết thực tế có thể sử dụng}}{\text{Số chi tiết theo yêu cầu}}$$

$$\text{Số lượng thực tế chi tiết có thể sử dụng} = \text{Số lượng chi tiết tồn đầu kỳ thực tế} + \text{Số lượng chi tiết sản xuất trong kỳ thực tế}$$

$$\text{Số lượng chi tiết theo yêu cầu} = \text{Sản lượng sản phẩm KH} \times \text{Số lượng chi tiết cần để lắp 1 sản phẩm} + \text{Số lượng chi tiết tồn cuối kỳ KH}$$

Tính chất đồng bộ trong sản xuất của một doanh nghiệp được quy định bởi tỉ lệ hoàn thành kế hoạch thấp nhất của một chi tiết nào đó.

Thông thường sản xuất không đồng bộ do tác động bởi các nguyên nhân sau:

✓ Tình hình cung ứng nguyên liệu về số lượng, chất lượng, tiến độ cung ứng, mức dự trữ...

✓ Tình hình lao động và năng suất lao động.

✓ Tình trạng máy móc thiết bị.

✓ Tình hình tổ chức và quản lý sản xuất .v.v...

***Ví dụ***: Căn cứ tài liệu của công ty X ta lập bảng phân tích tính chất đồng bộ của sản xuất sản phẩm Y như sau:

| Loại chi tiết | SL chi tiết cần lắp 1sp | KẾ HOẠCH | | | THỰC TẾ | | | Tỉ lệ hoàn thành KH | SL sản phẩm sản xuất được | SL chi tiết tồn cuối kỳ TT |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | SL chi tiết cần để sản xuất 1000sp. | SL chi tiết tồn cuối kỳ KH | Tổng cộng | SL chi tiết tồn đầu kỳ | SL chi tiết sản xuất trong kỳ | Tổng cộng | | | |
| A | 1 | 1.000 | 50 | 1.050 | 50 | 850 | 900 | 85,7% | 900 SP | 00 |
| B | 2 | 2.000 | 200 | 2.200 | 120 | 2.200 | 2.320 | 105,5% | | 520 |
| C | 2 | 2.000 | 140 | 2.140 | 130 | 2.000 | 2.130 | 99.5% | | 330 |

Ở kỳ kế hoạch , công ty dự kiến sản xuất 1.000 sản phẩm Y với những chi tiết A, B, C tương ứng. Thực tế do chi tiết A tỉ lệ hoàn thành kế hoạch sản xuất đạt ở mức thấp nhất là 85,7%, nên khả năng lắp ráp tối đa là 900 sản phẩm Y, như vậy tỉ lệ hoàn thành kế hoạch sản xuất của sản phẩm Y là 90%. Do sản xuất không đồng bộ nên công ty đã không hoàn thành kế hoạch sản xuất sản phẩm Y, mặt khác chi tiết A không có dự trữ cho kỳ sản xuất sau, nhưng chi tiết B và C dự trữ quá nhiều sẽ gây tình trạng ứ đọng vốn. Để giải quyết tình hình này công ty cần đẩy mạnh sản xuất chi tiết A.

## III. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SẢN XUẤT VỀ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM (Phân tích tình hình đảm bảo chất lượng sản phẩm)

Chất lượng sản phẩm có ý nghĩa quan trọng đối với doanh nghiệp, vì sản phẩm sản xuất đúng tiêu chuẩn chất lượng hoặc có thứ hạng chất lượng cao sẽ dễ tiêu thụ, có điều kiện thuận lợi trong cạnh tranh trên thương trường và nâng cao lợi nhuận

Chất lượng sản phẩm bị ảnh hưởng của nhiều nhân tố như chất lượng vật liệu cung ứng, lao động, chính sách tiền lương, máy móc thiết bị, tổ chức quản lý sản xuất, điều kiện về môi trường sản xuất. Phân tích chất lượng sản phẩm để đánh giá sản lượng biến động, phát hiện những nhân tố tác động đến tình hình chất lượng sản phẩm, từ đó có biện pháp thích hợp nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm.

Đối với người quản lý kỹ thuật, đánh giá chất lượng sản phẩm sản xuất thông qua các tiêu chuẩn kỹ thuật như độ an toàn, chính xác, màu sắc,...Thực hiện bằng các phương pháp thử nghiệm, so sánh...

Đối với người quản lý sản xuất kinh doanh, đánh giá chất lượng sản phẩm thông qua các chỉ tiêu như hệ số phẩm cấp sản phẩm, đơn giá bình quân, tỷ lệ sản phẩm hỏng

Tùy theo đặc điểm của chất lượng sản phẩm, nội dung phân tích chỉ thích hợp ở hai trường hợp sau:

### 1. Sản phẩm có phân chia thứ hạng về chất lượng.

Sản phẩm có phân chia thứ hạng chất lượng là những sản phẩm mà căn cứ vào chất lượng sản phẩm được chia thành chính phẩm và thứ phẩm. Chính phẩm là sản phẩm loại I, thứ phẩm là sản phẩm loại II, III.

*Ví dụ:* Các sản phẩm thuộc ngành sành sứ, thủy tinh ...

#### *a. Chỉ tiêu phân tích:*

Hệ số phẩm cấp (H):.

Hệ số phẩm cấp kế hoạch (hoặc kỳ trước): Ho

$$H = \frac{\Sigma\,(\text{Sản lượng từng loại} \times \text{Đơn giá KH từng loại})}{\text{Tổng sản lượng} \times \text{Đơn giá sản phẩm loại I}}$$

**Chú ý rằng:**

- $H \leq 1$:
- H càng dần về 1 thì chứng tỏ chất lượng sản phẩm được nâng cao
- H=1 khi tất cả sản phẩm sản xuất ra đều là loại I

Ngoài ra còn có thể sử dụng chỉ tiêu đơn giá bình quân:

$$\text{Đơn giá bình quân} = \frac{\Sigma\,(\text{SL từng loại} \times \text{Đơn giá KH từng loại})}{\text{Tổng sản lượng}}$$

***b. Phương pháp phân tích:*** Phương pháp so sánh

***c. Nội dung phân tích:***

- **Tính hệ số phẩm cấp kế hoạch ($H_K$)**

$$H_K = \frac{\Sigma\,(\text{SL từng loại KH} \times \text{Đơn giá từng loại KH})}{\text{Tổng sản lượng KH} \times \text{Đơn giá loại I KH}}$$

- **Tính hệ số phẩm cấp thực tế ($H_T$)**

$$H_T = \frac{\Sigma\,(\text{SL từng loại TT} \times \text{Đơn giá từng loại KH})}{\text{Tổng sản lượng TT} \times \text{Đơn giá loại I KH}}$$

- So sánh hệ số phẩm cấp thực tế với kế hoạch để đánh giá xu hướng biến động về chất lượng sản phẩm
- Xác định ảnh hưởng của chất lượng sản phẩm đến giá trị sản xuất

***Ví dụ***: Tại công ty có tài liệu sau:

| **Thứ hạng chất lượng SP A** | **Sản lượng sản xuất (tấn)** | | **Đơn giá KH (1000đ)** |
|---|---|---|---|
| | **Kế hoạch** | **Thực tế** | |
| Loại 1 | 1.000 | 800 | 100 |
| Loại 2 | 400 | 900 | 70 |
| **Cộng** | 1.400 | 1.700 | |

– Xác định hệ số phẩm cấp kỳ kế hoạch

$$H_K = \frac{(1.000 \text{ x } 100) + (400 \text{ x } 70)}{(1.400 \text{ x } 100)} = 0,91$$

– Xác định hệ số phẩm cấp kỳ thực tế

$$H_T = \frac{(800 \text{ x } 100) + (900 \text{ x } 70)}{(1.700 \text{ x } 100)} = 0,84$$

Hệ số phẩm cấp giảm 0,07 (0,84 – 0,91) chứng tỏ chất lượng sản phẩm A xu hướng giảm. Công ty không đảm bảo chất lượng sản phẩm A còn thể hiện ở việc giảm tỉ trọng sản phẩm loại 1 từ 71,4% (1000/1400) xuống còn 47% (800/1700) và tăng tỉ trọng sản phẩm loại 2 từ 28,6% lên 53%.

Điều này ảnh hưởng không tốt làm giá trị sản xuất giảm 1 lượng là: (0,84 – 0,91) x 1.700 x 100 = - 11.900

### 2. Sản phẩm không phân chia thứ hạng về chất lượng:

Sản phẩm không phân chia thứ hạng về chất lượng là những sản phẩm khi sản xuất ra nếu đủ tiêu chuẩn về chất lượng thì được xem là thành phẩm nhập kho chờ tiêu thụ. Nếu không đủ tiêu chuẩn thì trở thành sản phẩm hỏng không tiêu thụ được. Thông thường những sản

phẩm này đòi hỏi tính chính xác cao về chất lượng như sản phẩm thuộc ngành điện tử, dược phẩm, thiết bị y tế.v.v...

Thông thường các doanh nghiệp không lập kế hoạch về các sản phẩm hỏng, tuy nhiên tùy theo đặt thù của từng sản phẩm mà có những doanh nghiệp vẫn dự kiến mức độ sản phẩm hỏng như ngành thủy tinh.v.v...

***a. Chỉ tiêu phân tích:***

– Chỉ tiêu sử dụng trong phân tích là tỉ lệ sản phẩm hỏng (hay tỉ lệ phế phẩm)

– Tỉ lệ sản phẩm hỏng có hai cách tính:

▪ *Tính bằng hiện vật:*

$$\textbf{Tỉ lệ sản phẩm hỏng} = \frac{\textbf{SL sản phẩm hỏng}}{\textbf{SL sản phẩm hỏng + SL thành phẩm}} \times 100\%$$

Tỉ lệ sản phẩm hỏng tính bằng hiện vật có ưu điểm là không chịu ảnh hưởng có sự biến động về giá, nhưng có những nhược điểm sau:

✓ Cách tính này không giúp cho người quản lý tính tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân cho nhiều loại sản phẩm hoặc cho toàn doanh nghiệp.

✓ Không phản ảnh chính xác tình hình sai hỏng trong sản xuất bởi vì bỏ sót phần thiệt hại về sản phẩm có thể sửa chữa đượ

▪ *Tính bằng giá trị:*

$$\textbf{Tỉ lệ sản phẩm hỏng} = \frac{\textbf{Chi phí thiệt hại về sản phẩm hỏng}}{\textbf{Chi phí sản xuất}} \times 100\%$$

*Trong đó:*

| Chi phí thiệt hại về sản phẩm hỏng | = | Chi phí sửa chữa sản phẩm hỏng sửa chữa được | + | Chi phí sản xuất của sản phẩm hỏng không sửa chữa được |
|---|---|---|---|---|

Tỉ lệ sản phẩm hỏng có thể tính riêng cho từng loại sản phẩm và có thể tính chung cho toàn doanh nghiệp

***b. Phương pháp phân tích:***

Phân tích kết quả sản xuất về chất lượng được thực hiện bằng phương pháp so sánh và phương pháp thay thế liên hoàn

***c. Nội dung và trình tự phân tích:***

❖ Đánh giá từng loại sản phẩm: So sánh tỷ lệ sản phẩm hỏng thực tế với tỉ lệ sản phẩm hỏng kế hoạch, kỳ trước.

✓ *Tỉ lệ sản phẩm hỏng thực tế > Tỉ lệ sản phẩm hỏng kế hoạch :*

Kết quả sản xuất thực tế kỳ này có chất lượng tốt hơn kế hoạch (kỳ trước).

✓ *Tỉ lệ sản phẩm hỏng thực tế < Tỉ lệ sản phẩm hỏng kế hoạch:*

Kết quả sản xuất thực tế kỳ này có chất lượng kém hơn kế hoạch (kỳ trước).

❖ Đánh giá chung tất cả sản phẩm: So sánh tỷ lệ sản phẩm hỏng thực tế bình quân với tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân kế hoạch (kỳ trước).

❖ Xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố đến tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân.

Tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân chịu ảnh hưởng của hai nhân tố : kết cấu mặt hàng và tỉ lệ sản phẩm hỏng cá biệt từng sản phẩm

- Mức độ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng:

Mỗi loại sản phẩm có tỷ lệ sản phẩm hỏng khác nhau, có sản phẩm có tỷ lệ sản phẩm hỏng cao, có sản phẩm có tỷ lệ sản phẩm hỏng thấp, nên khi kết cấu sản phẩm sản xuất thực tế khác kết cấu sản phẩm sản xuất kế hoạch thì tỉ lệ sản phẩm hỏng thực tế bình quân sẽ thay đổi mặc dù tỷ lệ sản phẩm hỏng thực tế và tỉ lệ sản phẩm hỏng kế hoạch, kỳ trước của từng sản phẩm không thay đổi, sự thay đổi không phải do nâng cao chất lượng sản phẩm mà do thay đổi kết cấu sản phẩm .

Để xác định mức độ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng cần thiết phải tính tỷ lệ sản phẩm hỏng bình quân kế hoạch trong trường hợp kết cấu mặt hàng thực tế

$$\textbf{Tỉ lệ sphẩm hỏng KH kết cấu mặt hàng TT} = \frac{\textbf{Tổng chi phí sản xuất trong kỳ TT} \times \textbf{Tỉ trọng từng loại sản phẩm TT} \times \textbf{Tỉ lệ sphẩm hỏng KH từng loại sphẩm}}{\textbf{Tổng chi phí sản xuất TT trong kỳ}} \times 100\%$$

Mức độ ảnh hưởng kết cấu mặt hàng đến tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân:

$$\textbf{Tỉ lệ sản phẩm hỏng kế hoạch tính theo kết cấu mặt hàng thực tế} - \textbf{Tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân kế hoạch}$$

- Mức độ ảnh hưởng của tỉ lệ sản phẩm hỏng cá biệt từng sản phẩm:

$$\textbf{Tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân thực tế} - \textbf{Tỉ lệ sản phẩm hỏng kế hoạch tính theo kết cấu mặt hàng thực tế}$$

*Ví dụ*:Tại một công ty có tài liệu: (triệu đồng).

| Sản phẩm | Chi phí sản xuất | | CP SX SP hỏng không SC được | | Chi phí SC SP hỏng SC được | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kỳ trước | Kỳ này | Kỳ trước | Kỳ này | Kỳ trước | Kỳ này |
| A | 800 | 600 | 60 | 35 | 5 | 16 |
| B | 500 | 1400 | 10 | 25 | 2 | 10 |

**Xác định tỉ lệ sản phẩm hỏng kỳ trước:**

Của sản phẩm A : $\frac{60 + 5}{800} \times 100\% = 8{,}125\%$

Của sản phẩm B : $\frac{10+2}{500} \times 100\% = 2{,}4\%$

Của công ty : $\frac{60 + 5 + 10 + 2}{800+500} \times 100\% = 5{,}92\%$

**Xác định tỉ lệ sản phẩm hỏng kỳ này:**

Của sản phẩm A : $\frac{35+16}{600} \times 100\% = 8{,}5\ \%$

Của sản phẩm B : $\frac{25+10}{1400} \times 100\% = 2{,}5\%$

$$\text{Của công ty} : \frac{35+16+25+10}{600+1400} \times 100\% = 4{,}3\%$$

Như vậy, tỉ lệ sản phẩm hỏng của công ty biến động: 4,3% - 5,92% = -1,62%. Tỉ lệ sản phẩm hỏng của sản phẩm A tăng 0.375%, B tăng 0,1% điều này chứng tỏ xu hướng biến động chất lượng sản phẩm A, B giảm, tuy nhiên tỉ lệ sản phẩm toàn công ty giảm 1,62%, nếu đánh giá xu hướng biến động chất lượng sản phẩm toàn công ty tăng là điều vô lý. Để thấy rõ những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này phải xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố đến tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân của công ty.

❖ *Mức độ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng:*

$$\text{Tỉ lệ sản phẩm hỏng kỳ trước tính theo kết cấu mặt hàng kỳ này} = \frac{(2000x30\%x8{,}125\%) + (2000x70\%x2{,}4\%)}{2000} \times 100\% = 4{,}1175\%$$

Mức độ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng đến tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân:

4,1175% - 5,92% = - 1,8025%

Do công ty thay đổi kết cấu mặt hàng cụ thể là tăng tỉ trọng sản phẩm B từ 38,5% lên 70%, giảm tỉ trọng sản phẩm A từ 61,5% xuống còn 30%, nên tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân giảm 1,8025%

❖ *Mức độ ảnh hưởng của tỉ lệ sản phẩm hỏng cá biệt từng sản phẩm:*

4,3% - 4,1175% = 0,1825%

Do tỉ lệ sản phẩm hỏng A, B tăng nên tỉ lệ sản phẩm bình quân của công ty tăng 0,1825%

**Kết luận chung**:

Tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân của công ty giảm 1,62% chủ yếu do thay đổi kết cấu mặt hàng, còn các tỉ lệ sản phẩm hỏng cá biệt của sản phẩm A, sản phẩm B đều tăng làm tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân tăng.

Do vậy có thể nói mặc dù tỉ lệ sản phẩm hỏng bình quân của công ty giảm nhưng công ty không đảm bảo được chất lượng sản phẩm.

# Chương 3

# PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ SẢN XUẤT

## I. Ý NGHĨA:

Sau khi phân tích tình hình sản xuất về mặt chất lượng, số lượng sản phẩm cần đi sâu phân tích các yếu tố của sản xuất, bởi vì việc tổ chức quản lý và sử dụng các yếu tố đó ảnh hưởng rất lớn đến kết quả sản xuất của doanh nghiệp.

Quá trình sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp chỉ thực hiện được khi có đầy đủ ba yếu tố là tư liệu lao động, đối tượng lao động và sức lao động của con người. Cụ thể là tài sản cố định, nguyên vật liệu và sức lao động của công nhân. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tốt hay không tốt phụ thuộc vào việc sử dụng các yếu tố sản xuất trong suốt quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Phân tích tình hình sử dụng các yếu tố sản xuất trong quá trình kinh doanh nhằm đánh giá khả năng tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh, qua đó quan sát được mối quan hệ giữa các yếu tố sản xuất với kết quả hoạt động kinh doanh, biết được những nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng các yếu tố và khả năng tiềm tàng trong năng lực sản xuất kinh doanh. Từ những kết quả phân tích, doanh nghiệp tìm các biện pháp thích hợp để sản xuất kinh doanh ngày càng tốt hơn.

## II. PHÂN TÍCH YẾU TỐ LAO ĐỘNG:

Trong ba yếu tố cơ bản của sản xuất, lao động là yếu tố quan trọng nhất, với tính năng động chủ quan và sức sáng tạo sẵn có, nó có ý nghĩa quyết định đến tình hình thực hiện nhiệm vụ sản xuất.

Yếu tố lao động tác động đến sản xuất ở cả hai mặt là: số lượng và chất lượng mà cụ thể là số lượng lao động và trình độ sử dụng lao động (năng xuất lao động). Sự tác động này có thể biểu hiện bằng công thức:

$$\text{Giá trị sản xuất} = \begin{matrix}\text{Số lao động} \\ \text{bình quân}\end{matrix} \times \begin{matrix}\text{Năng suất bình} \\ \text{quân một lao động}\end{matrix}$$

Phân tích yếu tố lao động là đánh giá ảnh hưởng cả hai mặt số lượng lao động và trình độ sử dụng lao động đến sản xuất và điều này có ý nghĩa rất quan trọng, bởi vì:

- Qua phân tích mới đánh giá được tình hình biến động về số lượng lao động của doanh nghiệp, tình hình bố trí lao động, từ đó có biện pháp sử dụng hợp lý, tiết kiệm sức lao động.

- Qua phân tích mới đánh giá được tình hình quản lý, sử dụng thời gian lao động, trình độ thành thạo của lao động, tình hình năng suất lao động, trên cơ sở đó có biện pháp khai thác có hiệu quả, nâng cao năng suất lao động.

## 1. Phân tích tình hình sử dụng số lượng lao động:

### *a. Phân tích tình hình biến động từng loại lao động:*

Có nhiều tiêu thức phân loại lao động, căn cứ theo chức năng của người lao động, công nhân viên trong doanh nghiệp được chia thành các loại sau:

- Công nhân
- Học nghề
- Nhân viên kỹ thuật
- Nhân viên quản lý kinh tế
- Nhân viên quản lý hành chính

Phân tích tình hình tăng, giảm từng loại lao động là đánh giá sự biến động của từng loại lao động như: công nhân, học nghề, nhân viên quản lý kinh tế, kỹ thuật...nhằm thấy được mức độ đảm bảo sức lao động và tính hợp lý của sự biến động đó.

❖ ***Phân tích tình hình biến động công nhân sản xuất:***

Công nhân sản xuất là người trực tiếp làm ra sản phẩm, trực tiếp phục vụ sản xuất, sự biến động của lực lượng lao động này ảnh hưởng rất lớn kết quả sản xuất của doanh nghiệp.

***Phương pháp phân tích:*** *Vận dụng phương pháp số sánh, cụ thể là:*

✓ So sánh số công nhân giữa thực tế và kế hoạch để đánh giá tình hình tuyển dụng và đào tạo, thấy được mức độ đảm bảo sức lao động.

✓ Nếu dừng lại ở phép so sánh này thì không thấy được tình hình quản lý và sử dụng số công nhân. Bởi vì có trường hợp doanh nghiệp không đảm bảo được số công nhân cho sản xuất, nhưng kết quả sản xuất không giảm hoặc giảm với tốc độ nhỏ hơn, điều này chứng tỏ doanh nghiệp tổ chức quản lý, sử dụng tốt số công nhân. Hoặc có trường hợp số công nhân đảm bảo vượt mức, nhưng giá trị sản xuất tăng với tốc độ nhỏ hơn số công nhân, điều này chứng tỏ doanh nghiệp tổ chức quản lý, sử dụng không tốt lao động. Vì thế phải so sánh số công nhân thực tế với kế hoạch đã điều chỉnh theo tỉ lệ hoàn thành kế hoạch giá trị sản xuất để đánh giá tình hình quản lý, sử dụng công nhân. Cụ thể:

$$\text{Số công nhân tăng (giảm) tương đối} = \text{Số công nhân thực tế} - \left(\text{Số công nhân kế hoạch} \times \text{Tỉ lệ hoàn thành kế hoạch giá trị sản xuất}\right)$$

- Nếu số công nhân tăng chứng tỏ việc tổ chức quản lý sử dụng công nhân không tốt.

- Nếu số công nhân giảm chứng tỏ việc tổ chức quản lý sử dụng công nhân tốt.

***Ví dụ:*** Căn cứ vào tài liệu sau đây phân tích tình hình biến động về công nhân sản xuất.

| Chỉ tiêu | Kế hoạch | Thực tế | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| 1. Giá trị sản xuất (1000đ) | 90.000 | 117.000 | +27.000 |
| 2. Số công nhân bình quân | 90 | 100 | +10 |

✓ Xét về số tuyệt đối số công nhân tăng lên 10 người, mức độ đảm sức lao động cho sản xuất như vậy là tốt.

✓ Xét về số tương đối ta có:

$$\text{Số công nhân tăng (giảm) tương đối} = (100) - (90 \times \frac{117.000}{90.000} \times 100\%)$$

$$= -17$$

Trong kỳ doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch sản xuất với tỉ lệ 130% (117.000/90.000) nên tương ứng số công nhân được phép sử dụng là 90 x 130% = 117 người nhưng thực tế doanh nghiệp chỉ sử dụng 100 công nhân, do vậy số công nhân giảm 17 người chứng tỏ tình hình quản lý và sử dụng lao động là tốt.

❖ ***Phân tích tình hình biến động các loại lao động khác***

Phân tích tình hình biến động các loại lao động khác là đánh giá, xem xét tình hình tăng giảm: nhân viên kỹ thuật, nhân viên quản lý kinh tế, hành chính, học nghề.

Cụ thể như sau:

Học nghề: Đây là lớp người kỹ thuật tương lai phục vụ cho sản xuất. Vì thế số học nghề cần đảm bảo đúng kế hoạch là tốt nhất, nếu tăng lên so với kế hoạch được đánh giá tích cực khi doanh nghiệp có hướng mở rộng quy mô sản xuất, nếu giảm so với kế hoạch sẽ không đảm bảo sức lao động cho kỳ sau.

Nhân viên kỹ thuật, nhân viên quản lý kinh tế, nhân viên quản lý hành chánh:

- Để phân tích biến động các loại lao động này cần căn cứ vào trình độ kỹ thuật, công nghệ của sản xuất, tình hình ứng dụng tin học trong quản lý và tịnh hình cụ thể của doanh nghiệp để đánh giá.

- Xu hướng là đối với nhân viên kỹ thuật, nhân viên quản lí kinh tế, hành chánh nói chung đảm bảo đúng kế hoạch đánh giá tích cực nếu giảm so với kế hoạch mà vẫn đảm bảo tốt công tác kỹ thuật, công tác tổ

chức, quản lý sản xuất là biểu hiện tốt nhất, ngược lại không thực hiện tốt công tác kỹ thuật, công tác tổ chức quản lý sản xuất, thì đánh giá không tích cực.

***b. Phân tích tình hình phân bố lao động***

Phân tích tình hình phân bố lao động là xem xét đánh giá tình hình phân bố lao động vào các công việc, vào các ngành sản xuất, vào các bộ phận ....trên cơ sở đó bố trí lại lao động cho hợp lý nhằm nâng cao năng suất lao động.

Tuỳ theo đặc điểm và tình hình cụ thể của từng doanh nghiệp mà phân tích tình hình phân bố lao động được tiến hành trên các nội dung sau:

❖ ***Phân tích tình hình phân bố lao động trong lĩnh vực sản xuất.***

Phân tích tình hình phân bố lao động trong lĩnh vực sản xuất là xem xét đánh giá sự biến động về tỉ trọng của công nhân và nhân viên sản xuất để đánh giá tính hợp lý việc bố trí lao động.

Việc bố trí lao động trong lĩnh vực sản xuất được đánh giá hợp lý khi:

- Số công nhân sản xuất chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng lên về số tỷ trọng.
- Số nhân viên sản xuất chiếm tỷ trọng nhỏ và có xu hướng giảm về số tỷ trọng.

❖ ***Phân tích tình hình phân bố lao động vào các đối tượng sản xuất.***

Đối với các doanh nghiệp trong ngành nông nghiệp việc phân bố hợp lý sức lao động vào các đối tượng sản xuất có ý nghĩa lớn trong việc thực hiện tốt phương hướng sản xuất, nâng cao sản lượng, tăng năng suất lao động và khai thác khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp. Vì thế cần phải phân tích việc phân bố lao động vào các đối tượng sản xuất.

Tình hình phân bố lao động vào các đối tượng sản xuất được đánh giá hợp lý khi:

- Tỷ trọng của lao động đầu tư vào đối tượng sản xuất thuộc ngành chuyên môn hoá phải chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng lên.
- Tỷ trọng lao động đầu tư cho đối tượng sản xuất thuộc ngành sản xuất phụ, bổ sung phải chiếm tỉ trọng nhỏ và có xu hướng giảm nhưng vẫn đảm bảo phục vụ cho sản xuất chính và tận dụng năng lực sản xuất doanh nghiệp.

Nói chung việc phân bố lao động vào các đối tượng sản xuất phải phù hợp với việc phân bố sản xuất, phù hợp với phương hướng sản xuất của doanh nghiệp.

❖ ***Phân tích tình hình phân bố lao động qua các tháng trong năm***

Do đặc điểm của sản xuất nông nghiệp mang tính thời vụ, nên nhu cầu lao động qua các tháng trong năm không đồng đều, vì thế cần phải bố trí lao động qua các tháng trong năm hợp lý, trên cơ sở sắp xếp cây trồng, vật nuôi phù hợp với thời vụ. Do đó cần phải phân tích tình hình phân bố lao động qua các tháng trong năm để thấy rõ tình hình này.

Khi phân tích phải so sánh mức đầu tư lao động (số công nhân hoặc ngày công) vào các tháng giữa thực tế và kế hoạch. Nếu ngày trong mùa vụ gieo trồng hoặc thu hoạch mà không đảm bảo số ngày công, số công lao động sẽ ảnh hưởng đến kỳ hạn công việc, ảnh hưởng không tốt đến năng suất cây trồng và kết quả sản xuất.

## 2. Phân tích tình hình sử dụng thời gian lao động

### *a. Phân tích tình hình sử dụng ngày công*

Sử dụng tốt ngày công lao động là biện pháp quan trọng để tăng năng suất lao động, tăng sản lượng, hạ giá thành. Vì thế cần thiết phải phân tích tình hình sử dụng ngày công để thấy rõ ảnh hưởng của nó đến kết quả sản xuất.

Ngày công trong doanh nghiệp được chia thành các loại sau:

– Số ngày công theo lịch: là số ngày tính theo dương lịch (365 ngày).

– Số ngày nghỉ theo chế độ: là số ngày công nghỉ theo quy định của luật lao động, của nội quy doanh nghiệp, như số ngày nghỉ vào ngày lễ, ngày thứ bảy, chủ nhật.

– Số ngày công theo chế độ: là số ngày công theo lịch trừ số ngày công nghỉ theo chế độ.

– Số ngày công thiệt hại bao gồm số ngày công ngừng việc và vắng mặt. *Trong đó:*

- Số ngày công vắng mặt bao gồm : số ngày công nghỉ phép định kỳ, ốm đau, thai sản, hội họp, tai nạn lao động, và nghỉ vì lý do khác.
- Số ngày công ngừng việc bao gồm số ngày công nghỉ vì lý do máy móc thiết bị hỏng, thiếu nguyên vật liệu, thiếu điện, do thời tiết và do một số nguyên nhân khác.

– Số ngày công làm thêm vào ngày thứ bảy, chủ nhật....

– Số ngày làm việc trong kỳ được xác định như sau:

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Số ngày làm việc trong kỳ** | = | **Số ngày làm việc theo chế độ** | - | **Số ngày công thiệt hại** | + | **Số ngày công làm thêm** |

Số ngày làm việc theo chế độ thường ổn định, vì vậy số ngày làm việc tăng, giảm phụ thuộc vào biến động của số ngày công thiệt hại, số ngày công làm thêm.

***Trình tự phân tích:***

- So sánh các loại ngày công thực tế với ngày công kế hoạch đã điều chỉnh theo số lượng công nhân thực tế để đánh giá tình hình sử dụng ngày công.

▪ Lấy số chênh lệch giữa các loại ngày công thực tế với kế hoạch đã điều chỉnh theo số lượng công nhân thực tế nhân với giá trị sản xuất bình quân 1 ngày kỳ kế hoạch, để xác định mức độ ảnh hưởng của các loại ngày công đến giá trị sản xuất.

***Những chú ý khi phân tích các loại ngày công:***

✓ Số ngày công vắng mặt như: ốm đau, thai sản, hội nghị, tai nạn lao động phải giảm ở mức thấp nhất được đánh giá tích cực, bởi vì điều này thể hiện công tác vệ sinh phòng dịch, công tác bảo hộ lao động, công tác kế hoạch hoá gia đình, bảo vệ bà mẹ trẻ em...được thực hiện tốt.

✓ Số ngày công ngừng việc nói chung không được phát sinh, nếu có phát sinh là do khuyết điểm trong khâu bố trí, tổ chức điều độ sản xuất, khâu cung cấp nguyên vật liệu...vv.

✓ Số ngày công làm thêm, trong điều kiện bình thường không nên phát sinh. Nếu số ngày công làm thêm phát sinh do sản xuất không đều đặn, công việc dồn vào cuối năm là biểu hiện không tốt...vv.

***b. Phân tích tình hình sử dụng giờ công***

Sử dụng tốt giờ công là biện pháp quan trọng để tăng năng suất lao động, tăng sản lượng, đảm bảo cho doanh nghiệp hoàn thành tốt kế hoạch sản xuất. Vì thế cần phải phân tích tình hình sử dụng giờ công để thấy rõ ảnh hưởng của nó đến kết quả sản xuất.

Giờ công của doanh nghiệp chia thành các loại sau:

– Giờ công theo chế độ: Theo chế độ một ngày làm 8giờ.

– Giờ công thiệt hại: bao gồm giờ công vắng mặt do ốm đau, cho con bú, hội họp...và giờ công ngừng việc vì cúp điện, thiếu nguyên vật liệu...

– Giờ công làm thêm: là giờ công làm thêm vào ngày lễ, chủ nhật và ngoài ca quy định.

– Giờ công làm việc:

**Giờ công làm việc = Giờ công theo chế độ - Giờ công thiệt hại + Giờ công làm thêm**

***Trình tự phân tích:***

- So sánh các loại giờ công thực tế với giờ công kế hoạch điều chỉnh theo số ngày làm việc thực tế để đánh giá tình hình sử dụng giờ công.

- Lấy chênh lệch giữa các loại giờ công thực tế với giờ công kế hoạch đã điều chỉnh theo số ngày làm việc thực tế nhân với năng suất lao động giờ kế hoạch để xác định mức độ ảnh hưởng của các loại giờ công đến giá trị sản xuất.

***Những chú ý khi phân tích giờ công:***

✓ Biện pháp chủ yếu để tăng số giờ làm việc là giảm số giờ công thiệt hại, do vậy số giờ công thiệt hại càng giảm càng được đánh giá tích cực

✓ Trong điều kiện bình thường, không nên huy động số giờ công làm thêm của công nhân bởi vì điều này ảnh hưởng đến sức khoẻ công nhân, ảnh hưởng đến năng suất lao động giờ.

### 3. Phân tích tình hình năng suất lao động

#### *a. Khái niệm năng suất lao động*

Năng suất lao động là năng lực sản xuất của người lao động tạo ra một lượng sản phẩm vật chất có ích trong một thời gian nhất định, hoặc là thời gian lao động hao phí để sản xuất ra một sản phẩm. Năng suất lao động là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp, biểu hiện hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Không ngừng nâng cao năng suất lao động là biện pháp chủ yếu để tăng sản lượng, hạ giá thành sản phẩm.

$$\textbf{Năng suất lao động} = \frac{\textbf{Số lượng sản phẩm}}{\textbf{Thời gian lao động}}$$

*Hoặc :*

$$\textbf{Năng suất lao động} = \frac{\textbf{Thời gian lao động}}{\textbf{Số lượng sản phẩm}}$$

*Trong đó*:

❖ Số lượng sản phẩm có thể biểu hiện bằng thước đo hiện vật, giá trị.

- Năng suất lao động tính bằng hiện vật là số lượng sản phẩm sản xuất trong một đơn vị thời gian.
- Năng suất lao động tính bằng giá trị là giá trị sản xuất tạo ra trong một đơn vị thời gian.

❖ Thời gian lao động có thể tính bằng giờ, ngày, năm. Mỗi cách tính có ý nghĩa khác nhau

- *Năng suất lao động giờ*

$$\textbf{Năng suất lao động giờ} = \frac{\textbf{Giá trị sản xuất}}{\textbf{Tổng số giờ làm việc}}$$

Năng suất lao động giờ biến động phụ thuộc vào các nhân tố sau:

✓ Do trình độ thành thạo về kỹ thuật, kỹ năng, kỹ xảo của công nhân.

✓ Do trình độ cơ giới hoá, tự động hoá cao hay thấp, tình trạng của máy móc thiết bị mới hay cũ.

✓ Do phẩm chất, quy cách, số lượng vật liệu cung cấp cho sản xuất.

✓ Do trình độ quản lý, tổ chức sản xuất, bố trí nơi làm việc, sử dụng các đòn bẩy kích thích lao động ...

- *Năng suất lao động ngày:*

$$\text{Năng suất lao động ngày} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Tổng số ngày làm việc}}$$

Hoặc

$$\text{Năng suất lao động ngày} = \text{Số giờ làm việc bình quân 1 ngày} \times \text{Năng suất lao động giờ}$$

Như vậy năng suất lao động ngày chịu ảnh hưởng bởi năng suất lao động giờ và số giờ làm việc bình quân 1 ngày . Nếu tốc độ tăng năng suất lao động ngày lớn hơn năng suất lao động giờ, chứng tỏ số giờ làm việc trong ngày tăng lên.

+ *Năng suất lao động năm:*

$$\text{Năng suất lao động năm} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Tổng số công nhân sản xuất}}$$

Hoặc:

$$\text{Năng suất lao động năm} = \text{Số ngày làm việc bq năm 1 công nhân} \times \text{Năng suất lao động ngày}$$

Như vậy năng suất lao động năm vừa chịu ảnh hưởng bởi năng suất lao động ngày và số ngày làm việc bình quân của một công nhân trong năm. Nếu tốc độ tăng năng suất lao động năm lớn hơn năng suất lao động ngày, chứng tỏ số ngày làm việc bình quân của một công nhân trong năm tăng lên.

Ta có thể biểu diễn năng suất lao động năm bằng công thức:

$$\text{Năng suất lao động năm} = \text{Số ngày làm việc bq năm 1 công nhân} \times \text{Số giờ làm việc bq ngày 1 công nhân} \times \text{Năng suất lao động giờ}$$

Chú ý: Trong ba chỉ tiêu năng suất lao động giờ, ngày, năm thì năng suất lao động năm phản ánh đầy đủ nhất các yếu tố ảnh hưởng đến năng suất lao động. Vì vậy năng suất lao động năm được sử dụng để phản ánh chung năng suất lao động toàn doanh nghiệp.

***b. Phân tích tình hình năng suất lao động***

Phân tích tình hình năng suất lao động là xem xét đánh giá sự biến động năng suất lao động giờ, ngày, năm đồng thời tìm ra những nguyên nhân ảnh hưởng đến sự biến động đó, nhằm đề ra biện pháp để không ngừng nâng cao năng suất lao động.

❖ *Phương pháp phân tích*: Áp dụng phương pháp so sánh, cụ thể là:

– So sánh năng suất lao động giờ, ngày, năm giữa thực tế và kế hoạch, giữa thực tế năm nay với các năm trước.

– So sánh tốc độ tăng (giảm) giữa các loại năng suất lao động giờ, ngày, năm để thấy những nguyên nhân ban đầu ảnh hưởng đến năng suất lao động.

❖ *Đánh giá một số trường hợp biến động về năng suất lao động như sau:*

– *Xét năng suất lao động giờ.*

Năng suất lao động giờ giảm là biểu hiện không tốt, nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này có thể do trình độ thành thạo kỹ thuật của công nhân chưa tốt, máy móc thiết bị cũ kỹ, qui cách phẩm chất nguyên vật liệu không đảm bảo...vv.

– *Xét năng suất lao động ngày:*

Ta chia ra các trường hợp sau:

***Trường hợp 1*: Năng suất lao động ngày tăng**

▪ *Năng suất lao động giờ tăng:*

✓ Nếu tốc độ tăng của năng suất lao động ngày lớn hơn năng suất lao động giờ, điều này chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tốt giờ công lao động trong ngày.

✓ Nếu tốc độ tăng của năng suất lao động ngày nhỏ hơn năng suất lao động giờ, điều này chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng chưa tốt giờ công lao động .

- *Năng suất lao động giờ giảm:* điều này chứng tỏ giờ công lao động trong ngày tăng

***Trường hợp 2:*** **Năng suất lao động ngày giảm**

- *Năng suất lao động giờ tăng, điều này chứng tỏ doanh nghiệp không sử dụng tốt giờ công lao động trong ngày*
- *Năng suất lao động giờ giảm:*

✓ Nếu tốc độ giảm của năng suất lao động ngày nhỏ hơn năng suất lao động giờ, điều này cho thấy số giờ công lao động trong ngày tăng.

✓ Nếu tốc độ giảm của năng suất lao động ngày lớn hơn năng suất lao động giờ, điều này chứng tỏ số giờ công lao động trong ngày giảm.

– *Xét năng suất lao động năm:*

Trong quá trình phân tích cũng chia ra các trường hợp tương tự như phân tích nặng suất lao động ngày, như so sánh tốc độ tăng (giảm) giữa năng suất lao động năm và năng suất lao động ngày để đánh giá tình hình quản lý ngày công lao động ảnh hưởng đến năng suất lao động.

**4. Phân tích mức độ ảnh hưởng các nhân tố về lao động đến giá trị sản xuất.**

Sau khi đánh giá sự biến động về năng suất lao động, cần đi sâu xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố về lao động đến giá trị sản xuất với chỉ tiêu như sau:

**Giá trị sản xuất** = **Số công nhân** x **Số ngày làm việc bq 1 công nhân** x **Số giờ làm việc bq ngày** x **Năng suất lao động giờ**

Phân tích mức độ ảnh hưởng các nhân tố về lao động đến giá trị sản xuất là xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố: số lượng công nhân, số ngày làm việc bình quân, số giờ làm việc bình quân 1 ngày và năng suất lao động giờ đến giá trị sản suất.

Phương pháp phân tích: Áp dụng phương pháp số chênh lệch hoặc phương pháp thay thế liên hoàn, cụ thể:

❖ *Mức độ ảnh hưởng của số lượng công nhân:*

**(Số công nhân thực tế - Số công nhân kế hoạch) x Số ngày làm việc bq 1 công nhân kế hoạch x Số giờ làm việc bq ngày kế hoạch x Năng suất lao động giờ kế hoạch**

❖ *Mức độ ảnh hưởng của số ngày làm việc bình quân trong năm:*

**Số công nhân thực tế x (Số ngày làm việc bq 1 công nhân thực tế - Số ngày làm việc bq 1 công nhân kế hoạch) x Số giờ làm việc bq ngày kế hoạch x Năng suất lao động giờ kế hoạch**

❖ *Mức độ ảnh hưởng của số giờ làm việc bình quân 1 ngày:*

**Số công nhân thực tế x Số ngày làm việc bq 1 công nhân thực tế x (Số giờ làm việc bq ngày thực tế - Số giờ làm việc bq ngày kế hoạch) x Năng suất lao động giờ kế hoạch**

❖ *Mức độ ảnh hưởng của năng suất lao động giờ:*

**Số công nhân thực tế x Số ngày làm việc bq 1 công nhân thực tế x Số giờ làm việc bq ngày thực tế x (Năng suất lao động giờ thực tế - Năng suất lao động giờ kế hoạch)**

***Ví dụ:*** Căn cứ vào tài liệu sau:

**Biểu năng suất lao động của công nhân sản xuất**

| CHỈ TIÊU | Kế hoạch | Thực tế | Chênh lệch | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Mức | % |
| 1. Giá trị sản xuất (1000đ) | 90.000 | 117.000 | +27.000 | +30 |
| 2. Số công nhân bình quân | 90 | 100 | +10 | +11,1 |
| 3. Năng suất lao động bình quân năm của công nhân (1000đ) | 1.000 | 1.170 | +170 | 17 |
| 4. Tổng số ngày làm việc của công nhân | 24.030 | 27.800 | + 3.770 | +15,68 |
| 5. Số ngày làm việc bình quân của công nhân | 267 | 278 | +11 | +3,37 |
| 6. Năng suất lao động bình quân ngày của công nhân (1000đ) | 3,7453 | 4,2086 | +0,4633 | +12,3 |
| 7. Tổng số giờ công | 176620,5 | 219.064 | +42443,5 | +24 |
| 8. Số giờ làm việc bình quân ngày của công nhân | 7,35 | 7,88 | +0,53 | +7,2 |
| 9. Năng suất lao động giờ (1000đ) | 0,50956 | 0,534 | +0,025 | + 4,9 |

Yêu cầu:

Phân tích tình hình năng suất lao động

Phân tích mức độ ảnh hưởng các nhân tố về lao động đến giá trị sản xuất

**Bài giải**

**1) Phân tích tình hình năng suất lao động:**

***a) Xét năng suất lao động giờ:***

Năng suất lao động giờ tăng 0,025 (ngàn đồng) tăng 4,9% đây là biểu hiện tích cực, nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này có thể do trình độ thành thạo của công nhân được nâng cao, do tình hình cung ứng nguyên vật liệu tốt hơn ...vv.

***b) Xét năng suất lao động ngày:***

Năng suất lao động ngày tăng 0,4633 (ngàn đồng), tăng 12,3% đây là biểu hiện tốt. Tốc độ tăng năng suất lao động ngày lớn hơn năng suất lao động giờ, điều này chứng tỏ doanh nghiệp quản lý, sử dụng tốt thời gian làm việc trong ngày, cụ thể là số giờ làm việc bình quân tăng lên 0,53 giờ, tăng 7,2%

***c) Xét năng suất lao động năm:***

Năng suất lao động năm tăng 170 (ngàn đồng), tăng 17% đây là biểu hiện tốt. Tốc độ tăng năng suất lao động năm lớn hơn năng suất lao động ngày, điều này chứng tỏ doanh nghiệp quản lý, sử dụng tốt thời gian làm việc trong năm, cụ thể là số ngày làm việc bình quân tăng 11 ngày, tăng 3,37%

**2) Phân tích mức độ ảnh hưởng các nhân tố về lao động đến giá trị sản xuất:**

Giá trị sản xuất của doanh nghiệp tăng 27.000, nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này là:

- *Mức độ ảnh hưởng của số lượng công nhân*

  *(100 – 90) x 267 x 7,35 x 0,509567 = 10.000*

- *Mức độ ảnh hưởng của số ngày làm việc bình quân*

  *100 x (278 – 267) x 7,35 x 0,509567 = 4.120*

- *Mức độ ảnh hưởng của số giờ làm việc bình quân một ngày*

*100 x 278 x (7,88 – 7,35) x 0,509567 = 7.508*

– *Mức độ ảnh hưởng của năng suất lao động giờ*

100 x 278 x 7,88 x (0,53409 - 0,509567) = 5.372

Tổng hợp các nhân tố:

10.000 + 4.120 + 7.508 + 5.372 = 27.000

**Đánh giá:**

Giá trị sản xuất toàn doanh nghiệp tăng 27.000 do ảnh hưởng tích cực của cả 4 nhân tố. Thực tế so với kế hoạch số lượng công nhân sản xuất tăng, số ngày làm việc bình quân năm tăng, số giờ làm việc bình quân ngày tăng, năng suất lao động bình quân giờ tăng đều làm giá trị sản xuất tăng. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã quản lý tốt và toàn diện yếu tố lao động.

## III. PHÂN TÍCH YẾU TỐ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tài sản cố định là một trong những yếu tố quan trọng của quá trình sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp, nó phản ánh qui mô hoạt động, năng lực sản xuất kinh doanh hiện có, trình độ phát triển khoa học kỹ thuật của doanh nghiệp, mặc khác thông qua quá trình trích khấu hao tài sản cố định sẽ góp phần vào việc hình thành khả năng tự tài trợ của doanh nghiệp. Việc doanh nghiệp trang bị một cách hợp lý và sử dụng có hiệu quả tài sản cố định, đặc biệt là đối với máy móc thiết bị sản xuất, sẽ góp phần tăng sản lượng sản xuất, tăng năng suất lao động, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm ...

Qua phân tích tình hình trang bị và sử dụng tài sản cố định sẽ giúp cho việc xác định hướng đầu tư tài sản cố định của doanh nghiệp một cách hợp lý, có biện pháp sử dụng triệt để về số lượng, thời gian và công suất của máy móc thiết bị sản xuất và các tài sản cố định khác, vì thế quá trình phân tích này có ý nghĩa rất quan trọng trong công tác quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

## 1. Phân tích chung tài sản cố định:

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, tài sản cố định trong doanh nghiệp luôn luôn có sự biến động, do vậy trước hết phải xem xét tổng quát tình hình tăng giảm, đổi mới các loại tài sản cố định nói chung qua các chỉ tiêu sau:

❖ **Hệ số tăng (giảm) tài sản cố định:**

$$\text{Hệ số tăng (giảm) TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ tăng (giảm) trong kỳ}}{\text{Giá trị TSCĐ bq dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

*Ý nghĩa:* chỉ tiêu này phản ảnh chung sự thay đổi về qui mô tài sản cố định.

❖ **Hệ số đổi mới tài sản cố định:**

$$\text{Hệ số đổi mới TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ mới tăng trong kỳ}}{\text{Giá trị TSCĐ có ở cuối kỳ}}$$

❖ **Hệ số loại bỏ tài sản cố định:**

$$\text{Hệ số loại bỏ TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ cũ giảm trong kỳ}}{\text{Giá trị TSCĐ có ở đầu kỳ}}$$

*Ý nghĩa:* Hai chỉ tiêu này phản ánh tình hình đổi mới, trình độ tiến bộ về tài sản cố định của doanh nghiệp.

Phương pháp phân tích: so sánh.

Có thể so sánh các chỉ tiêu giữa năm nay với năm trước hoặc thực tế với kế hoạch

## 2. Phân tích tình hình trang bị tài sản cố định:

### *a. Phân tích cơ cấu tài sản cố định:*

Tài sản cố định cố định của doanh nghiệp bao gồm nhiều loại, mỗi loại có vai trò, vị trí khác nhau đối với quá trình sản xuất kinh doanh và chúng thường xuyên biến động về cơ cấu, qui mô và tình trạng kỹ thuật. Căn cứ vào công dụng và tình hình sử dụng, tài sản cố định trong doanh nghiệp được phân thành các loại sau đây:

❖ Tài sản cố định đang dùng cho mục đích kinh doanh, bao gồm:

- Tài sản cố định đang dùng trong sản xuất: là những tài sản cố định dùng cho các hoạt động sản xuất chính, sản xuất phụ.

- Tài sản cố định đang dùng ngoài sản xuất: là những tài sản cố định đang dùng trong các hoạt động bán hàng, quản lý doanh nghiệp, đầu tư, cho thuê.

❖ Tài sản cố định dùng cho mục đích phúc lợi, sự nghiệp, an ninh quốc phòng.

❖ Tài sản cố định bảo quản hộ, giữ hộ, cất giữ hộ Nhà nước.

❖ Tài sản cố định chưa dùng: là những tài sản cố định được phép dự trữ để sử dụng trong tương lai.

❖ Tài sản cố định chờ xử lý: là những tài sản cố định hư hỏng chờ thanh lý; tài sản cố định không cần dùng chờ nhượng bán, di chuyển đi; tài sản cố định thiếu chờ giải quyết.

Phân tích cơ cấu tài sản cố định là xem xét sự biến động về tỷ trọng và tốc độ tăng ( giảm) của từng loại tài sản cố định, qua đó giúp cho thấy tính hợp lý trong định hướng đầu tư tài sản cố định của doanh nghiệp.

Xu hướng chung khi phân tích là tỷ trọng và tốc độ tăng của tài sản cố định dùng trong sản xuất kinh doanh bao giờ cũng lớn hơn các loại tài sản cố định khác, trong đó, đặc biệt coi trọng loại máy móc thiết bị sản xuất vì đây là loại tài sản cố định trực tiếp tạo ra sản

phẩm, còn các loại tài sản cố định khác chỉ nên tăng theo một tỷ lệ tương ứng. Đối với tài sản cố định dùng ngoài sản xuất thì chiếm tỷ trọng nhỏ và có xu hướng giảm về số tỷ trọng. Đối với tài sản cố định không cần dùng và chờ thanh lý thì doanh nghiệp cần phải có hướng giải quyết ngay.

Phương pháp phân tích: Khi phân tích ta so sánh giữa thực tế với kế hoạch, hoặc giữa cuối kỳ với đầu năm về mức tăng ( giảm ) và tỷ lệ tăng ( giảm ) của mỗi loại tài sản cố định, xem xét sự biến động về tỷ trọng của từng loại chiếm trong tổng số, sau đó tiến hành đối chiếu với xu hướng trên để đánh giá.

Lưu ý khi phân tích cơ cấu tài sản cố định của doanh nghiệp cần căn cứ vào chức năng, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và tình hình cụ thể của doanh nghiệp để có kết luận chính xác.

***b. Phân tích tình hình trang bị tài sản cố định:***

Phân tích tình hình trang bị tài sản cố định là xem xét việc trang bị tài sản cố định của doanh nghiệp có đảm bảo phục vụ tốt cho quá trình sản xuất kinh doanh hay không, trên cơ sở đó đưa ra kế hoạch trang bị tài sản cố định để đạt hiệu quả sản xuất kinh doanh ngày càng tăng.

Chỉ tiêu phân tích: gồm 2 chỉ tiêu như sau:

$$\text{Trình độ trang bị chung TSCĐ cho công nhân} = \frac{\text{Nguyên giá tài sản cố định}}{\text{Số công nhân trong ca lớn nhất}} \quad (1)$$

$$\text{Trình độ trang bị kỹ thuật cho công nhân} = \frac{\text{Nguyên giá các phương tiện kỹ thuật}}{\text{Số công nhân trong ca lớn nhất}} \quad (2)$$

Phương tiện kỹ thuật được xác định bao gồm: máy móc thiết bị sản xuất; thiết bị động lực; thiết bị truyền dẫn; dụng cụ làm việc, đo lường.

Hai chỉ tiêu trên biểu hiện mỗi công nhân trong doanh nghiệp được trang bị bao nhiêu đồng TSCĐ, bao nhiêu đồng phương tiện kỹ thuật, 2 chỉ tiêu trên càng cao càng tốt, chứng tỏ dây chuyền sản xuất được hiện đại hóa, ngược lại chứng tỏ chỉ là lao động thủ công.

Khi phân tích ta so sánh 2 chỉ tiêu trên giữa thực tế với kế hoạch, nếu thấy tăng lên ta đánh giá là tốt. Xu hướng chung là tốc độ tăng của chỉ tiêu (2) phải lớn hơn chỉ tiêu (1), như vậy mới đảm bảo cho việc tăng nhanh qui mô năng lực sản xuất, tăng năng suất lao động.

**Ví dụ:**

Căn cứ vào tài liệu của một doanh nghiệp , ta lập bảng phân tích như sau:

*Đvt: 1.000đ*

| Chỉ tiêu | Năm Trước | Năm nay | Chênh lệch | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Mức | % |
| 1. Tổng nguyên giá TSCĐ | 60.000 | 64.800 | 4.800 | 8 |
| Trong đó: NG Phương tiện kỹ thuật | 36.000 | 37.800 | 1.800 | 5 |
| 2. Số CN trong ca lớn nhất | 60 | 72 | 12 | 20 |
| 3.Trình độ trang bị chung TSCĐ cho CN. | 1.000 | 900 | - 121 | -12,1 |
| 4. Trình độ trang bị kỹ thuật cho CN | 600 | 525 | - 75 | -12,5 |

Qua bảng phân tích trên cho thấy trình độ trang bị chung TSCĐ cho công nhân năm nay so với năm trước giảm 121 ngàn đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm 12,1%, trình độ trang bị kỹ thuật cho công nhân cũng giảm 75 ngàn đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm 12,5%, điều này chứng tỏ trình độ trang bị chung TSCĐ và trình độ trang bị kỹ thuật cho công nhân trong ca lớn nhất năm nay đã giảm so với năm trước, đây là một biểu hiện không tốt cần tìm nguyên nhân để có biện pháp giải quyết

thỏa đáng. Nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này có thể là do việc bố trí công nhân ở các ca chưa hợp lý, hoặc có thể do việc giải quyết mối quan hệ giữa việc tăng TSCĐ và công nhân chưa tốt ...

***c. Phân tích tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định:***

Một trong những nhân tố cơ bản làm thay đổi tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định chính là sự hao mòn. Quá trình hao mòn tài sản cố định ( hao mòn hữu hình) thường diễn ra cùng với quá trình sản xuất kinh doanh, sản xuất càng khẩn trương thì mức độ hao mòn càng tăng. Do đó để phân tích tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định, người ta có thể đánh giá thông qua chỉ tiêu hệ số hao mòn của tài sản cố định, qua đó biết được tài sản cố định mà doanh nghiệp đang sử dụng là mới hay cũ, đồng thời xem xét doanh nghiệp có chú trọng đến việc đổi mới tài sản cố định của mình hay không, trên cơ sở đó có biện pháp đầu tư tái sản xuất tài sản cố định.

$$\textbf{Hệ số hao mòn TSCĐ} = \frac{\textbf{Tổng mức khấu hao TSCĐ}}{\textbf{Nguyên giá tài sản cố định}} < 1$$

- Nếu hệ số trên càng tiến dần đến 1 chứng tỏ tài sản cố định của doanh nghiệp đã cũ và doanh nghiệp phải chú trọng đến việc đổi mới tài sản cố định.

- Nếu hệ số trên càng tiến dần đến 0, chứng tỏ tài sản cố định của doanh nghiệp được đổi mới.

Thông qua hệ số hao mòn ta có thể đánh giá được tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định, tuy nhiên để đánh giá chính xác, ta cần phải căn cứ vào tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và phải kết hợp với phòng kỹ thuật để xem xét hồ sơ của từng loại máy.

**3. Phân tích tình hình sử dụng tài sản cố định:**

Trong TSCĐ của doanh nghiệp thì máy móc thiết bị đóng vai trò quan trọng trong việc sản xuất sản phẩm, do vậy khi phân tích tình hình sử dụng TSCĐ ta phải phân tích tình hình sử dụng máy móc thiết bị.

***a. Đánh giá chung tình hình sử dụng tài sản cố định***

❖ **Chỉ tiêu phân tích**

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Nguyên giá bình quân tài sản cố định}}$$

*Ý nghĩa:*

Chỉ tiêu phản ánh một đồng nguyên giá tài sản cố định dùng vào sản xuất kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng giá trị sản xuất.

Chỉ tiêu càng tăng càng được đánh giá tốt.

❖ **Phương pháp phân tích:**

Tiến hành so sánh chỉ tiêu trên giữa thực tế với kế hoạch, hoặc giữa thực tế năm nay với năm trước, nếu thấy tăng lên ta đánh giá là công tác quản lý sử dụng tài sản cố định có hiệu quả, và ngược lại. Sau đó xác định nguyên nhân và tìm biện pháp khắc phục thích hợp.

***Ví dụ:***

Căn cứ vào tài liệu của một doanh nghiệp, ta lập bảng phân tích sau:

Đvt: 1.000đ

| Chỉ tiêu | KH | TT | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| 1. Giá trị sản xuất | 81. 000 | 77. 760 | - 3.240 |
| 2. Nguyên giá bq của toàn bộ TSCĐ | 60.000 | 64.800 | 4.800 |
| 3. Nguyên giá bq TSCĐ dùng trong sản xuất công nghiệp | 54.000 | 54.800 | 800 |
| 4. Nguyên giá bq của những phương tiện kỹ thuật | 36.000 | 37.800 | 1.800 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 5.Hiệu suất sử dụng của: | | | |
| _ Toàn bộ TSCĐ | 1,35 | 1,2 | - 0,15 |
| _ TSCĐ trong sản xuất | 1,5 | 1,41 | - 0,09 |
| _ TSCĐ phương tiện kỹ thuật | 2,25 | 2,05 | - 0,2 |

Qua số liệu bảng phân tích trên ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản cố định thực tế so với kế hoạch chưa tốt, cụ thể:

Hiệu suất sử dụng của toàn bộ tài sản cố định thực tế so với kế hoạch giảm 0,15, hiệu suất sử dụng của tài sản cố định trong sản xuất giảm 0,09, của phương tiện kỹ thuật giảm 0,2.

Nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên có thể là do việc đầu tư vốn chưa hợp lý, tình trạng kỹ thuật của TSCĐ cũ kỹ. Ngoài ra ta còn phải xem xét doanh nghiệp đã sử dụng đầy đủ số lượng và thời gian làm việc của máy móc thiết bị hay chưa, trình độ công nhân như thế nào, tình hình cung cấp vật liệu kịp thời hay không...

### b. Phân tích tình hình sử dụng máy móc thiết bị

Máy móc thiết bị sản xuất là bộ phận tài sản quan trọng trong tài sản cố định của doanh nghiệp, do đó cần thiết phải phân tích tình hình sử dụng máy móc thiết bị sản xuất theo các nhân tố: số lượng, thời gian làm việc và công suất máy móc thiết bị, đồng thời phải xác định ảnh hưởng của các nhân tố nói trên đến chỉ tiêu giá trị sản xuất.

❖ *Phân tích tình hình sử dụng về số lượng máy móc thiết bị:*

Phân tích tình hình sử dụng về số lượng máy móc thiết bị: là xem xét mức độ huy động máy móc thiết bị vào sản xuất, sau đó tìm nguyên nhân để có biện pháp huy động máy móc thiết bị của doanh nghiệp nhanh chóng đưa vào hoạt động càng sớm càng tốt. Khi phân tích ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Tỷ lệ lắp đặt thiết bị} = \frac{\text{Số máy đã lắp bình quân}}{\text{Số máy hiện có bình quân}} \times 100\% \quad (1)$$

Chỉ tiêu này giúp đánh giá tính kịp thời của việc lắp đặt thiết bị hiện có của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ lệ sử dụng thiết bị đã lắp} = \frac{\text{Số máy đang sử dụng bình quân}}{\text{Số máy đã lắp bình quân}} \times 100\% \quad (2)$$

Chỉ tiêu này cho thấy số lượng thiết bị đã lắp đặt rồi nhưng chưa được sử dụng, qua đó giúp đánh giá mức độ huy động máy móc thiết bị đã lắp đặt vào sản xuất.

$$\text{Tỉ lệ sử dụng thiết bị hiện có} = \frac{\text{Số máy móc sử dụng bình quân}}{\text{Số máy hiện có bình quân}} \times 100\% \quad (3)$$

Chỉ tiêu này phản ánh một cách khái quát tình hình sử dụng số lượng máy móc thiết bị hiện có của doanh nghiệp.

**Phương pháp phân tích:** Khi phân tích ta so sánh chỉ tiêu (3 ) giữa thực tế với kế hoạch, nếu thấy tăng lên ta đánh giá là tốt có nghĩa là doanh nghiệp đã nhanh chóng đưa máy móc thiết bị vào hoạt động, sau đó xác định nguyên nhân bằng cách so sánh giữa thực tế với kế hoạch của chỉ tiêu (1) và (2) để biết số máy đưa vào sử dụng giảm là do doanh nghiệp chưa có điều kiện lắp đặt hoặc đã lắp đặt rồi nhưng chưa sử dụng.

❖ *Phân tích tình hình sử dụng máy móc thiết bị về thời gian làm việc.*

Chỉ tiêu dùng để phân tích tình hình sử dụng về thời gian làm việc của máy móc thiết bị bao gồm:

$$\textbf{Tỉ suất sử dụng thời gian theo chế độ} = \frac{\textbf{Thời gian làm việc theo chế độ}}{\textbf{Thời gian làm việc theo lịch}} \quad (1)$$

$$\textbf{Tỉ suất sử dụng thời gian làm việc có hiệu lực} = \frac{\textbf{Thời gian làm việc có hiệu lực}}{\textbf{Thời gian làm việc theo chế độ}} \quad (2)$$

***Trong đó:***

- Thời gian làm việc theo lịch = Số máy x 365 ngày x 24 giờ.
- Thời gian làm việc theo chế độ = Số máy x số ngày lv theo cđ x số ca x 8 giờ

$$\textbf{Thời gian làm việc có hiệu lực} = \textbf{Thời gian làm việc theo chế độ} - \textbf{Thời gian ngừng việc} + \textbf{Thời gian làm thêm}$$

**Phương pháp phân tích:**

Khi phân tích ta so sánh chỉ tiêu (1) giữa thực tế với kế hoạch, nếu thấy tăng lên có nghĩa là tăng số ca làm việc trong ngày. Đây là biểu hiện tốt vì tăng số ca làm việc trong ngày sẽ tận dụng được công suất sử dụng của máy móc thiết bị, tạo khả năng tăng sản lượng mà không cần phải đầu tư thêm vốn để mua sắm máy móc thiết bị. Trong điều kiện khoa học kỹ thuật phát triển thì đây là một trong những biện pháp làm giảm hao mòn vô hình. Ngược lại , nếu tỷ suất nói trên giảm, có nghĩa là số ca làm việc giảm, cần phải xem xét là doanh nghiệp đang gặp khó khăn gì để có biện pháp giải quyết.

Tiếp theo là so sánh chỉ tiêu (2) giữa thực tế với kế hoạch:

- Nếu kết quả > 0 , có nghĩa là thời gian làm việc có hiệu lực thực tế đã tăng lên, mà thời gian này tăng lên có thể là do một trong hai nguyên nhân: Một là do giảm thời gian ngừng việc, hai là do tăng thời gian làm thêm, nếu do nguyên nhân thứ nhất thì ta đánh giá tốt, nhưng nếu do nguyên nhân thứ hai thì phải xem xét thêm.

- Nếu kết quả < 0 : ta kết luận là thời gian làm việc có hiệu lực thực tế đã giảm xuống, đây là biểu hiện không tốt.

***Ví dụ:***

Căn cứ vào tài liệu sau đây liên quan đến tình hình sử dụng thời gian làm việc của loại máy X.

1/ Số lượng máy: KH : 10 máy ; TT: 12 máy.

2/ Thời gian làm việc có hiệu lực: KH: 29.520 giờ, TT: 25.400 giờ.

Biết rằng trong kế hoạch và thực tế doanh nghiệp chỉ tổ chức làm 2 ca.

**Giải:**

Thời gian làm việc theo chế độ: 12 máy x 305 ngày x 2 ca x 8 giờ

= 58.560 giờ

$$\text{Tỷ suất sử dụng thời gian làm việc có hiệu lực KH} = \frac{29.520}{58.560} = 0{,}504$$

$$\text{Tỷ suất sử dụng thời gian làm việc có hiệu lực TT} = \frac{25.400}{58.560} = 0{,}433$$

Qua tính toán ta thấy tỷ suất sử dụng thời gian làm việc có hiệu lực TT so với KH giảm 0,071 (0,433 – 0,504), chứng tỏ tình hình sử dụng

thời gian làm việc của máy móc thiết bị chưa tốt, cụ thể là thời gian làm việc có hiệu lực giảm 4.120 giờ (25.400 giờ - 29.520 giờ).

❖ **Phân tích tình hình sử dụng công suất của máy móc thiết bị:**

Chỉ tiêu phân tích: Sản lượng bình quân 1 giờ máy.

$$\text{Giá trị sản xuất (Sản lượng) bình quân 1 giờ máy} = \frac{\text{Sản lượng sản phẩm}}{\text{Tổng số giờ làm việc của máy móc thiết bị}}$$

**Phương pháp phân tích:**

Khi phân tích, ta so sánh chỉ tiêu trên giữa thực tế với kế hoạch, hoặc giữa thực tế năm nay với thực tế năm trước, nếu thấy tăng lên ta đánh giá là tốt và ngược lại, sau đó xác định nguyên nhân và đề xuất biện pháp để nâng cao trình độ sử dụng công suất của máy móc thiết bị nhằm nâng cao sản lượng, hạ giá thành sản phẩm.

❖ **Phân tích ảnh hưởng của các nhân tố về sử dụng máy móc thiết bị đến kết quả sản xuất.**

Mối quan hệ giữa các nhân tố về sử dụng máy móc thiết bị đến chỉ tiêu giá trị sản xuất có thể biểu hiện qua công thức:

$$\text{Giá trị sản xuất} = \text{Số máy} \times \text{Số giờ làm việc bình quân 1 máy} \times \text{Giá trị sx bq 1 giờ máy}$$

Phương pháp phân tích: sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn hoặc phương pháp số chênh lệch để xác định ảnh hưởng của các nhân tố về sử dụng máy móc thiết bị đến chỉ tiêu sản lượng sản phẩm hoặc giá trị sản xuất.

***Ví dụ:*** Căn cứ vào tài liệu của loại máy X ở 1 doanh nghiệp, ta lập bảng phân tích sau ( giả sử doanh nghiệp chỉ sử dụng loại máy X để sản xuất sản phẩm).

Đvt: 1.000đ

| Chỉ tiêu | KH | TT | Chênh lệch | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Mức | % |
| 1.Giá trị sản xuất | 81.000 | 77.760 | -3.240 | -4 |
| 2.Số máy | 10 | 12 | 2 | 20 |
| 3.Giá trị sản xuất bình quân 1 máy | 8.100 | 6.480 | -1.620 | -20 |
| 4.Tổng số giờ làm việc của máy | 24.600 | 25.400 | 800 | 3, 25 |
| 5. Số giờ làm việc bình quân 1 máy | 2.460 | 2.116,66 | -343,34 | -13,95 |
| 6. Giá trị sx bình quân 1 giờ máy. | 3,292 | 3,061 | -0, 231 | -7, 01 |

Qua bảng phân tích trên ta thấy sản lượng bình quân 1 giờ máy thực tế so với kế hoạch giảm 0,231, tương ứng với tỷ lệ giảm là 7,01 %, chứng tỏ tình hình sử dụng công suất của máy móc thiết bị chưa tốt, cần phải tìm hiểu nguyên nhân ( có thể do trình độ tay nghề của công nhân kém, hoặc do máy móc thiết bị cũ kỹ, năng suất thấp...) và có biện pháp để nâng cao sản lượng bình quân 1 giờ máy ( như bồi dưỡng tay nghề cho công nhân, thường xuyên sữa chữa và hiện đại hóa máy móc thiết bị...).

Số liệu trên bảng phân tích cho thấy giá trị sản xuất thực tế so với kế hoạch giảm 3.240 tương ứng với tỷ lệ giảm là 4 % , là do ảnh hưởng của các nhân tố sau:

- Do số máy tăng 2 máy làm cho giá trị sản xuất tăng:

(12- 10) x 2.460 x 3,292 = 16.196, 64

- Do số giờ làm việc bình quân 1 máy giảm 343, 34 giờ là cho giá trị sản xuất giảm:

12 x (2.116,66 – 2.460) x 3,292 = - 13.563, 30

- Do sản lượng bình quân 1 giờ máy giảm 0, 231 làm cho giá trị sản xuất giảm:

12 x 2.116,66 x (3,061 – 3,292) = - 5.867, 38

Cần tìm hiểu phân tích tiếp tại sao số giờ làm việc quân 1 máy thực tế so với kế hoạch lại giảm, giá trị sản xuất bình quân 1 giờ máy giảm để có biện pháp khắc phục thích hợp.

## IV. PHÂN TÍCH YẾU TỐ NGUYÊN VẬT LIỆU.

Nguyên vật liệu là yếu tố cơ bản của hoạt động sản xuất. Để cho hoạt động sản xuất của doanh nghiệp tiến hành đều đặn, liên tục phải đảm bảo nguyên vật liệu đủ về số lượng, kịp về thời gian, đúng về qui cách phẩm chất. Vì thế cần thiết phải phân tích tình hình cung cấp, sử dụng và dự trữ nguyên vật liệu để đáp ứng được các yêu cầu trên.

### 1. Phân tích tình hình cung ứng nguyên vật liệu.

Tổ chức việc cung ứng nguyên vật liệu hợp lý, đảm bảo đủ số lượng, đúng chủng loại, đúng phẩm chất và đúng thời gian là một trong những điều kiện chủ yếu để hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch sản xuất.

#### *a. Phân tích tình hình cung ứng nguyên vật liệu về mặt số lượng.*

Phân tích cung ứng nguyên vật liệu về mặt số lượng nhằm đảm bảo cho sản xuất đủ về số lượng nguyên vật liệu. Nếu cung ứng số lượng nguyên vật liệu quá lớn sẽ gây ứ đọng vốn dẫn đến việc sử dụng vốn kém hiệu quả, ngược lại nếu cung ứng không đủ về số lượng sẽ ảnh hưởng đến tính liên tục của hoạt động sản xuất kinh doanh. Chỉ tiêu phân tích tình hình cung ứng nguyên vật liệu về mặt số lượng thường dùng là:

$$\text{Tỉ lệ hoàn thành KH Cung ứng NVL} = \frac{\text{Số lượng NVL thực tế nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng NVL cần mua trong kỳ (theo KH)}}$$

Tỉ lệ này càng cao chứng tỏ mức độ cung ứng nguyên vật liệu cho sản xuất càng tốt.

$$\text{Số lượng NVL cần mua trong kỳ(theo KH)} = \text{Định mức hao phí NVL cho 1 đơn vị sản phẩm} \times \text{Số lượng sản phẩm cần sản xuất trong kỳ (KH)}$$

Việc cung ứng nguyên vật liệu không hoàn thành kế hoạch có thể do nhiều nguyên nhân:

- Do tình hình khan hiếm nguyên vật liệu trên thị trường.
- Do doanh nghiệp giảm hợp đồng sản xuất sản phẩm nên giảm số lượng nguyên vật liệu cần cung ứng.
- Do doanh nghiệp gặp khó khăn về tình hình tài chính nên không thực hiện được kế hoạch thu mua.
- Do doanh nghiệp dùng NVL thay thế nên giảm số lượng NVL theo kế hoạch cần cung ứng...

***Ví dụ:*** Tại doanh nghiệp cơ khí có tình hình cung ứng NVL là mặt hàng thép có số liệu như sau:

Đơn vị: Tấn

| Tên vật liệu | Số lượng cần cung cấp (KH) | Số lượng thực nhập | Chênh lệch | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Mức | % |
| Thép thường tròn | 210 | 210 | 0 | 0 |
| Thép vuông | 380 | 420 | 40 | 10,53 |
| Thép dẹt | 50 | 30 | (20) | (40) |
| Thép hình chữ L | 180 | 210 | 30 | 16,67 |
| **Cộng** | **820** | **870** | **50** | **6,1** |

Theo tài liệu trên, tình hình cung cấp mặt hàng thép hoàn thành vượt mức kế hoạch là 50tấn , tương ứng vượt mức kế hoạch 6,1% cụ thể như sau:

- Thép thường tròn hoàn thành kế hoạch cung cấp NVL.
- Thép vuông và thép hình chữ L hoàn thành vượt mức kế hoạch cung cấp.
- Thép dẹt không hoàn thành kế hoạch cung cấp NVL là 40%, tương ứng không hoàn thành kế hoạch 20 tấn. Ta cần tìm nguyên nhân để có biện pháp khắc phục tình hình không hoàn thành kế hoạch của mặt hàng thép dẹt.

***b. Phân tích tình hình cung ứng nguyên vật liệu về mặt đồng bộ.***

Khi hoạt động sản xuất ra sản phẩm, mà sản phẩm đó cần nhiều loại vật liệu khác nhau theo một tỉ lệ nhất định thì việc cung cấp vật liệu phải đảm bảo được tính đồng bộ mới tạo điều kiện doanh nghiệp hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch. Để đảm bảo tính đồng bộ thì việc cung cấp NVL phải hoàn thành kế hoạch theo từng loại NVL. Tỉ lệ NVL sử dụng được vào sản xuất trong kỳ gọi là hệ số sử dụng đồng bộ.

***Ví dụ***: Phân tích tính đồng bộ của việc cung ứng NVL theo tài liệu sau:

| Tên vật liệu | Số cần nhập | Số thực nhập | Tỉ lệ % hoàn thành cung ứng | Số sử dụng được | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Số lượng | % |
| A | 600 | 540 | 90 % | 480 | 80 |
| B | 240 | 288 | 120% | 192 | 80 |
| C | 100 | 80 | 80% | 80 | 80 |

Qua số liệu trên cho ta thấy việc cung cấp NVL không đảm bảo tính đồng bộ. Vật liệu A và vật liệu C không hoàn thành kế hoạch cung cấp NVL, còn vật liệu B hoàn thành vượt mức kế hoạch NVL đến 20%. Nhưng số lượng NVL sử dụng được trong kỳ lại phụ thuộc vào loại vật liệu có tỉ lệ hoàn thành kế hoạch cung cấp NVL thấp nhất. Do đó doanh nghiệp chỉ có thể hoàn thành kế hoạch sản xuất cao nhất là 80%.

***c. Phân tích tình hình cung ứng nguyên vật liệu về chất lượng.***

Chất lượng NVL ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm, đến năng suất lao động và giá thành sản phẩm. Do đó ta cần phải đối chiếu chất lượng NVL nhập vào với các tiêu chuẩn qui định, với các hợp đồng đã ký để đánh giá tình hình cung cấp NVL về mặt chất lượng đã đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng đề ra hay chưa.

Phân tích chất lượng NVL cung cấp ta có thể dùng một trong các chỉ tiêu sau:

❖ **Hệ số phẩm cấp của NVL cung cấp** là tỉ số giữa tổng giá trị NVL theo từng cấp bậc chất lượng với tổng giá trị NVL cung ứng theo giá loại cấp bậc cao nhất.

$$\text{Hệ số phẩm cấp của từng loại NVL cung ứng} = \frac{\sum\left(\text{Số lượng từng thứ hạng NVL} \times \text{Đơn giá cố định từng thứ hạng NVL}\right)}{\text{Tổng số lượng từng loại NVL} \times \text{Đơn giá cố định của NVL loại 1}}$$

❖ **Đơn giá bình quân của NVL**

$$\text{Đơn giá bình quân của NVL cung ứng} = \frac{\sum\left(\text{Số lượng từng thứ NVL} \times \text{Đơn giá cố định từng thứ NVL}\right)}{\text{Tổng số lượng từng loại NVL}}$$

Phương pháp phân tích chất lượng NVL cung cấp:

Phương pháp so sánh, cụ thể

- So sánh giữa hệ số phẩm cấp TT ( $H_1$) với Hệ số phẩm cấp KH ( $H_0$)

$$H_1 = \frac{\sum\left(\text{Số lượng TT từng thứ hạng NVL} \times \text{Đơn giá cố định từng thứ hạng NVL}\right)}{\text{Tổng số lượng TT từng loại NVL} \times \text{Đơn giá cố định của NVL loại 1}}$$

$$H_0 = \frac{\sum\left(\text{Số lượng KH từng thứ hạng NVL} \times \text{Đơn giá cố định từng thứ hạng NVL}\right)}{\text{Tổng số lượng KH từng loại NVL} \times \text{Đơn giá cố định của NVL loại 1}}$$

✓ Nếu $H_1 > H_0$ : chất lượng NVL cung ứng theo thực tế tốt hơn chất lượng NVL cung ứng theo kế hoạch.

✓ Nếu $H_1 < H_0$ : chất lượng NVL cung ứng thực tế xấu hơn kế hoạch .

- Tương tự đối với chỉ tiêu đơn giá bình quân của NVL, ta so sánh giữa đơn giá bình quân của NVL cung ứng theo thực tế($P_1$) với đơn giá bình quân của NVL cung ứng theo kế hoạch ($P_0$).

$$\text{Đơn giá bình quân TT } (P_1) = \frac{\sum \left( \begin{matrix}\text{Số lượng thực tế}\\ \text{từng loại NVL}\end{matrix} \times \begin{matrix}\text{Đơn giá cố định}\\ \text{từng loại NVL}\end{matrix} \right)}{\text{Tổng số lượng NVL TT}}$$

$$\text{Đơn giá bình quân KH } (P_0) = \frac{\sum \left( \begin{matrix}\text{Số lượng kế hoạch}\\ \text{từng loại NVL}\end{matrix} \times \begin{matrix}\text{Đơn giá cố định}\\ \text{từng loại NVL}\end{matrix} \right)}{\text{Tổng số lượng NVL KH}}$$

✓ $P_1 > P_0$: chất lượng NVL thực tế nhập tốt hơn chất lượng NVL cung ứng theo kế hoạch .

✓ $P_1 < P_0$: chất lương NVL thực tế nhập xấu hơn chất lượng NVL cung ứng theo kế hoạch.

***Ví dụ:*** Phân tích tình hình thực hiện cung ứng NVL theo chất lượng:

| Vật liệu A | Giá mua bình quân (1.000đ/tấn) | Số cần cung ứng (KH) | | Số thực nhập | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | **Số lượng** | **Thành tiền** | **Số lượng** | **Thành tiền** |
| **Loại 1** | 200 | 100 | 20.000 | 160 | 32.000 |
| **Loại 2** | 180 | 60 | 10.800 | 40 | 7.200 |
| **Loại 3** | 160 | 40 | 6.400 | 40 | 6.400 |
| *Cộng* | | **200** | **37.200** | **240** | **45.600** |

Từ tài liệu trên, phân tích tình hình cung ứng NVL A theo chất lượng ta có thể sử dụng 1 trong các chỉ tiêu sau:

❖ **Hệ số phẩm cấp**

$$H_1 = \frac{(160 \times 200) + (40 \times 180) + (40 \times 160)}{240 \times 200} = \frac{45.600}{48.000} = 0,95$$

$$H_0 = \frac{(100 \times 200) + (60 \times 180) + (40 \times 160)}{200 \times 200} = \frac{37.200}{40.000} = 0,93$$

Hệ số phẩm cấp tăng 0.02 (0,95 – 0,93) ta kết luận chất lượng NVL A thực tế nhập tốt hơn so với kế hoạch.

❖ **Đơn giá bình quân**

$$P_1 = \frac{(160 \times 200) + (40 \times 180) + (40 \times 160)}{240} = \frac{45.600}{240} = 190$$

$$P_0 = \frac{(100 \times 200) + (60 \times 180) + (40 \times 160)}{200} = \frac{37.200}{200} = 186$$

Đơn giá bình quân tăng 4 (190 – 186) ta kết luận chất lượng NVL A thực tế nhập tốt hơn so với kế hoạch.

***d. Phân tích tính kịp thời của việc cung ứng NVL cho sản xuất kinh doanh***

Tính kịp thời của việc cung ứng NVL cho sản xuất kinh doanh là cung ứng NVL đúng thời gian như kế hoạch đã đề ra xuất phát từ nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, tình hình dự trữ của doanh nghiệp.Nếu việc cung ứng NVL không kịp thời sẽ dẫn đến sản xuất kinh doanh ngưng trệ, doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch SXKD.

**Phương pháp phân tích:** Phương pháp so sánh.

So sánh giữa khả năng cung cấp NVL với nhu cầu sử dụng.

***Ví dụ:*** Phân tích tình hình cung ứng NVL trong tháng 6 của một doanh nghiệp có số liệu như sau:

| Nguồn vật liệu | Ngày nhập | Số lượng (tấn) | Nhu cầu trong tháng | | Còn lại không cần dùng |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | Số lượng | Số ngày | |
| 1.Tồn đầu tháng | 1/4 | 120 | 120 | 12 | |
| 2. Nhập lần 1 | 15/4 | 80 | 80 | 8 | |
| 3. nhập lần 2 | 29/4 | 220 | 20 | 2 | 200 |
| **Cộng** | | **420** | **220** | **22** | **200** |

Qua số liệu trên cho ta thấy, nếu tiêu dùng vật liệu cho sản xuất bình quân mỗi ngày là 10 tấn, thì vật liệu tồn đầu tháng sử dụng được

đến ngày 12/4. Nhập vật liệu lần 1 là ngày 15/4 do đó '2 ngày 13/4 và 14/4 không có vật liệu cung cấp cho sản xuất. Số NVL nhập lần 1 này sử dụng được đến ngày 23/4. Nhập lần 2 vào ngày 29/4 do đó 6 ngày không có vật liệu để sản xuất .

Do nhập vật liệu không đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất, nên trong tháng 4 số ngày đảm bảo NVL cho sản xuất chỉ có 22 ngày. Số NVL nhập trong tháng 4 vượt so với nhu cầu cần dùng để sản xuất trong tháng là:

120 tấn [ 420 – ( 10 tấn/ngày x 30 ngày) ]

**2. Phân tích tình hình dự trữ NVL.**

Để đảm bảo SXKD được liên tục, dự trữ NVL là yêu cầu tất yếu khách quan. Dự trữ NVL phụ thuộc rất nhiều các nhân tố khác nhau như: Lượng NVL tiêu dùng bình quân trong một ngày đêm, tình hình tài chính của doanh nghiệp , trọng tải và tốc độ của các phương tiện vận chuyển, tính thời vụ của sản xuất, của NVL, thuộc tính tự nhiên của NVL , nguồn cung cấp NVL , mức độ cạnh tranh trên thị trường......

Dự trữ bao gồm nhiều loại khác nhau, căn cứ vào các tiêu thức kinh tế dự trữ NVL được phân loại như sau:

***a. Phân loại dự trữ theo công dụng đối với quá trình SXKD.***

Dự trữ NVL được phân thành 3 loại:

❖ *Dự trữ thường xuyên:* dùng để đảm bảo NVL được liên tục giữa hai kỳ nhập kho nối tiếp nhau. Dự trữ thường xuyên NVL để đảm bảo cho sản xuất của doanh nghiệp tiến hành được liên tục với điều kiện là lượng NVL có trong kho luôn luôn bằng hoặc lớn hơn lượng NVL xuất dùng hằng ngày cho sản xuất.

❖ *Dự trữ bảo hiểm:* Do tình hình cung ứng NVL và tình hình sản xuất kinh doanh có nhiều biến động không thể lường trước được như khi mức tiêu dùng NVL bình quân trong một ngày đêm thực tế cao hơn kế hoạch do sự thay đổi kế hoạch sản xuất theo chiều sâu , hoặc do lượng NVL nhập vào giữa hai kỳ cung ứng nối tiếp nhau thực tế ít hơn so với

kế hoạch hoặc do chu kỳ cung ứng giữa hai kỳ cung ứng nối tiếp nhau thực tế dài hơn kế hoạch..... Vì vậy để đảm bảo tính kịp thời trong việc cung ứng NVL cho sản xuất ta cần phải đảm bảo đến mức tối đa dự trữ bảo hiểm.

❖ *Dự trữ theo thời vụ:* Do thuộc tính tự nhiên của một số NVL ở các doanh nghiệp như thuốc lá, mía đường, trà... mang tính thời vụ nên để đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh được liên tục cần thiết phải dự trữ theo thời vụ. NVL thuộc loại này cần chú ý khâu bảo quản về mặt chất lượng có nghĩa là trước khi đưa vào nhập kho cần phân loại, sàng lọc, ngâm tẩm, sấy khô, thái cắt và những công việc sơ chế khác.

Phân tích tình hình dự trữ vât liệu theo thời vụ được tính theo 3 chỉ tiêu:

- Dự trữ tuyệt đối: được xác định bằng khối lượng của từng loại vật liệu chủ yếu. Xác định mức dự trữ tuyệt đối giúp cho doanh nghiệp tổ chức xây dựng và hoàn thiện hệ thống kho tàng.

- Dự trữ tương đối: được xác định bằng số ngày dự trữ. Thông qua chỉ tiêu dự trữ tương đối cho thấy số lượng NVL dự trữ đảm bảo cho sản xuất của doanh nghiệp tiến hành được liên tục là bao nhiêu ngày.

Gọi M: Dự trữ tuyệt đối

m: Mức tiêu dùng ( nhu cầu) vật liệu cho sản xuất trong một ngày đêm.

t: Dự trữ tương đối

Thì t = M / m.

- Dự trữ biểu hiện bằng tiền : là tích của từng loại NVL dự trữ tuyệt đối với đơn giá mua của từng loại NVL.Chỉ tiêu này giúp cho việc xác định nhu cầu về vốn lưu động được chính xác.

**Phương pháp phân tích: Phương pháp so sánh**

So sánh giữa NVL dự trữ thực tế với NVL dự trữ theo kế hoạch. Nếu dự trữ NVL thực tế cao hơn kế hoạch sẽ gây ứ động vốn. Nhưng

nếu dự trữ quá thấp so với kế hoạch sẽ không đảm bảo quá trình kinh doanh được liên tục. Vì thế dự trữ NVL phải đảm bảo kết hợp hài hoà :vừa đảm bảo sản xuất kinh doanh được thường xuyên, đều đặn, vừa đảm bảo sử dụng tiết kiệm vốn.

***b. Phân loại theo giới hạn của dự trữ.***

❖ *Dự trữ tối đa:* Là mức dự trữ lớn nhất của NVL . Nếu NVL dự trữ vượt quá mốc dự trữ tối đa sẽ dẫn đến hiện tượng ứ đọng vốn, vòng quay vốn thấp, sản xuất kinh doanh kém hiệu quả. Tuỳ thuộc vào từng loại NVL mà mức dự trữ tối đa có sự khác nhau.

❖ *Dự trữ tối thiểu*: Là mức dự trữ thấp nhất của NVL để đảm bảo tính liên tục của hoạt động SXKD. Nếu NVL dự trữ thấp hơn mức này dẫn đến khả năng hoạt động sản xuất bị ngưng trệ, Doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch SXKD.

❖ *Dự trữ bình quân*: Là mức dự trữ bình quân về NVL của doanh nghiệp trong một thời kỳ SXKD.

$$D = \frac{1/2d1 + d2 + \ldots\ldots + 1/2dn}{n - 1}$$

với d1 , d2,..........dn là mức dự trữ ở các thời điểm quan sát.

n là số thời điểm quan sát dự trữ.

**3. Phân tích tình hình sử dụng NVL vào sản xuất sản phẩm.**

Phân tích tình hình sử dụng NVL vào SX sản phẩm được tiến hành thường xuyên, định kỳ trên các mặt: khối lượng NVL, định mức tiêu hao NVL để sản xuất 1 đơn vị sản phẩm.

***a. Phân tích tình hình sử dụng số lượng NVL vào sản xuất sản phẩm.***

Lượng NVL dùng vào sản xuất sản phẩm được xác định theo công thức sau:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Lượng NVL dùng sản xuất sản phẩm** | = | **Lượng NVL xuất cho sản xuất sản phẩm** | - | **Lượng NVL còn lại chưa hoặc không dùng đến** |

Thông thường lượng NVL còn lại chưa hoặc không dùng đến, cuối kỳ kiểm kê có sự chênh lệch không đáng kể hoặc không có.

Phương pháp phân tích: phương pháp so sánh: so sánh tuyệt đối và tương đối.

So sánh tuyệt đối:

| | | |
|---|---|---|
| **Lượng nguyên vật liệu dùng sản xuất thực tế** | - | **Lượng nguyên vật liệu dùng sản xuất kế hoach** |

So sánh tương đối:

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Lượng nguyên vật liệu tiết kiệm hoặc lãng phí** | = | **Lượng nguyên vật liêu dùng sản xuất TT** | - | **Lương nguyên vật liêu dùng sản xuất KH** | x | **Tỉ lệ hoàn thành kế hoạch sản lượng** |

Phân tích tình hình sử dụng lượng NVL vào sản xuất sản phẩm ta còn sử dụng chỉ tiêu *hệ số đảm bảo NVL cho sản xuất*

$$\textbf{Hệ số đảm bảo NVL cho sản xuất} = \frac{\textbf{Lượng NVL tồn đầu kỳ} + \textbf{Lượng NVL nhập trong kỳ}}{\textbf{Lượng NVL dùng cho sản xuất trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu trên cần tiến hành tính toán và phân tích theo từng loại NVL, nhất là đối với các NVL không thay thế được. Hệ số đảm bảo NVL cho sản xuất > 1 được đánh giá là tốt, đảm bảo cung cấp đầy đủ NVL cho sản xuất, ngược lại thì không tốt làm sản xuất bị ngưng trệ.

Nhưng chỉ tiêu này không được lớn quá vì khi đó lương NVL dự trữ quá nhiều gây ứ động vốn.

***b. Phân tích biến động mức tiêu hao NVL cho một đơn vị sản phẩm.***

*Chỉ tiêu phân tích:* **Mức tiêu hao nguyên vật liệu cho 1 đơn vị sản phẩm (m)**

$$m = k + f + h$$

Với k: trọng lượng NVL tạo thành thực thể 1 đơn vị sản phẩm (trọng lượng tinh)

f: lượng NVL hao hụt bình quân của 1 đơn vị sản phẩm hoàn thành.

h: mức tiêu phí NVL cho sản phẩm hỏng bình quân của 1 đơn vị sản phẩm hoàn thành.

Gọi $m_1$ là mức tiêu hao NVL cho sản xuất 1 sản phẩm kỳ phân tích (TT)

$m_0$ là mức tiêu hao NVL cho sản xuất 1 sản phẩm kỳ gốc (KH).

$\Delta m$ là mức tiết kiệm NVL cho sản xuất 1 sản phẩm.

Ta có: $\Delta m = m_1 - m_0$

Đối với những loại sản phẩm sản xuất từ nhiều loại NVL, mức chi phí NVL để sản xuất 1 đơn vị sản phẩm được xác định bằng công thức sau:

$\Sigma\ mp = \Sigma\ (k + f + h)\ p$ với p là đơn giá từng loại NVL xuất dùng cho sản xuất sản phẩm.

Với $p_1$ là đơn giá từng loại NVL xuất dùng sản xuất kỳ phân tích(TT)

$p_0$ là đơn giá từng loại NVL xuất dùng sản xuất kỳ gốc (KH)

Ta có mức tiết kiệm chi phí NVL cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm là

$\Delta mp = \Sigma m1\ p1 - \Sigma m0\ p0$ do các nhân tố ảnh hưởng sau:

- Trọng lượng tinh.

- Hao hụt.
- Phế phẩm
- Đơn giá NVL

Để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố ta vận dụng phương pháp thay thế liên hoàn.Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chi phí nguyên vật liệu sản xuất sản phẩm như sau:

Do nhân tố trọng lượng tinh 1 đơn vị sản phẩm là

$$\Delta m\ (k) = \Sigma\ (k_1 - k_0)\ P_0.$$

Do nhân tố hao hụt bình quân 1 đơn vị sản phẩm là

$$\Delta m\ (f) = \Sigma\ (f_1 - f_0)\ P_0$$

Do nhân tố phế phẩm bình quân 1 đơn vị sản phẩm là

$$\Delta m\ (h) = \Sigma\ (h_1 - h_0)\ P_0$$

Do ảnh hưởng đơn giá nguyên vật liệu:

$$\Delta m\ (p) = \Sigma\ (p_1 - p_0)\ m_1$$

***Ví dụ:*** Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm theo tài liệu sau đây:

| Loại NVL | Giá đơn vị NVL (1.000đ/kg) | | Mức tiêu hao nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm (kg/sp) | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kế hoạch | Thực tế | Mức tiêu hao | | Trọng lượng tinh | | Hao hụt | | Phế phẩm | |
| | | | Định mức | Thực tế | Định mức | Thực tế | Định mức | Thực tế | Định mức | Thực tế |
| A | 20 | 24 | 6,6 | 7,0 | 6,0 | 6,0 | 0,4 | 0,6 | 0,2 | 0,4 |
| B | 30 | 28 | 11,0 | 10,6 | 10,0 | 10,0 | 0,4 | 0,0 | 0,6 | 0,6 |

Chi phí NVL cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm thực tế là

$\Sigma m_1 p_1$ = (7 x 24) + ( 10,6 x 28) = 464,8 ngàn đồng.

Chi phí NVL cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm kế hoạch là

$\Sigma m_0 p_0$ = (6,6 x 20) + ( 11 x 30) = 462 ngàn đồng.

Chi phí NVL cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm thực tế so với kế hoạch tăng 2,8 ngàn đồng (464,8 – 462) là do các nguyên nhân sau:

Mức tiêu hao NVL ảnh hưởng đến chi phí NVL cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm là

$\Delta m(m)$ = (7 – 6,6) x20 + (10,6 – 11)x 30 = - 4 ngàn đồng

Mức tiêu hao NVL thực tế giảm hơn so với định mức đã dẫn đến chi phí NVL cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm giảm 4 ngàn đồng. Trong đó

- Do trọng lượng tinh thực hiện theo đúng định mức nên chi phí NVL không biến động.
- Do hao hụt bình quân cho 1 đơn vị sản phẩm thực tế so với định mức biến động làm cho chi phí NVL thực tế so với định mức [$\Delta m$ (f) = (0,6 – 0,4) x20 + (0,0 – 0,4) x 30 = -8 ngàn đồng] giảm 8 ngàn đồng.
- Do phế phẩm bình quân thực tế so với định mức biến động làm cho chi phí NVL thực tế so với định mức [$\Delta m$ (h) = ( 0,4 – 0,2) x 20 + (0,6 –0,6)x 30 = + 4 ngàn đồng] tăng 4 ngàn đồng.
- Do đơn giá NVL ảnh hưởng đến chi phí NVL cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm là

$\Delta m$ (p) = (24 - 20) x7 + ( 28 – 30) x 10,6 = 6,8 ngàn đồng

Đơn giá đơn vị NVL xuất kho biến động, cụ thể là đơn giá NVL A tăng so với kế hoạch là 4 ngàn đồng/kg và đơn giá NVL B giảm so với kế hoạch là 2 ngàn đổng /kg làm chi phí NVL cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm tăng 6,8 ngàn đồng.

Qua kết quả trên , giúp các nhà quản lý doanh nghiệp xác định rõ nguyên nhân làm thay đổi chi phí NVL cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm . Từ đó đề ra các biện pháp thích hợp để làm giảm chi phí, tạo điều kiện giảm giá thành sản phẩm và tăng tích luỹ cho doanh nghiệp.

**4. Phân tích mối quan hệ giữa cung ứng, dự trữ và sử dụng NVL với kết quả sản xuất.**

Giữa cung ứng, dự trữ và sử dụng NVL với kết quả sản xuất có mối quan hệ với nhau. Việc cung ứng, dự trữ và sử dụng NVL cho sản xuất sản phẩm có đảm bảo tốt thì kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ cao. Mối quan hệ này được thể hiện qua công thức sau:

$$\text{Khối lượng sản phẩm sản xuất} = \frac{\text{Khối lượng nguyên vật liệu tồn kho đầu kỳ} + \text{Khối lượng nguyên vật liệu nhập trong kỳ} - \text{Khối lượng nguyên vật liệu tồn kho cuối kỳ}}{\text{Mức tiêu hao NVL để sản xuất 1 đơn vị sản phẩm}}$$

Phân tích mối quan hệ giữa cung ứng, dự trữ và sử dụng nguyên vật liệu để tìm hiểu nguyên nhân tại sao khối lượng sản phẩm sản xuất ra tăng hoặc giảm là một yêu cầu quan trọng của quản lý sản xuất.

Khối lượng sản phẩm sản xuất ra thay đổi do tác động của các nhân tố sau:

- Khối lượng nguyên vật liệu tồn kho đầu kỳ.
- Khối lượng nguyên vật liệu nhập kho trong kỳ
- Khối lượng nguyên vật liệu tồn kho cuối kỳ.
- Mức tiêu hao nguyên vật liệu để sản xuất một đơn vị sản phẩm.

Phương pháp phân tích: Thay thế liên hoàn.

**Ví dụ:** Có tài liệu về tình hình sử dụng nguyên vật liệu sản xuất sản phẩm K tại một doanh nghiệp như sau:

| | Kế hoạch | Thực tế | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Khối lượng sp sản xuất (sp) | 400 | 420 | 20 |
| Mức tiêu hao NVL/sp (tấn/sp) | 0,2 | 0,25 | 0,05 |
| Khối lượng NVL tồn kho ĐK (tấn) | 8 | 10 | 2 |
| Khối lượng NVL nhập kho (tấn) | 82 | 98 | 16 |
| Khối lượng NVL tồn kho CK (tấn) | 10 | 3 | -7 |
| Khối lượng NVL sử dụng trong kỳ (tấn) | 80 | 105 | 25 |

Khối lượng sản phẩm kỳ thực tếso với kế hoạch tăng 20 sản phẩm, tỉ lệ tăng 20/400 = 5%, do ảnh hưởng của các nhân tố sau:

- *Mức độ ảnh hưởng của khối lượng NVL tồn kho đầu kỳ:*

$$\frac{10 - 8}{0,2} = 10 \text{ (sp)}$$

- *Mức độ ảnh hưởng của khối lượng NVL nhập kho trong kỳ:*

$$\frac{98 - 82}{0,2} = 80 \text{ (sp)}$$

- *Mức độ ảnh hưởng của khối lượng NVL tồn kho cuối kỳ:*

$$\frac{-(3 - 10)}{0,2} = 35 \text{ (sp)}$$

- *Mức độ ảnh hưởng của mức tiêu hao nguyên vật liệu/sp*

$$105\left(\frac{1}{0,25} - \frac{1}{0,2}\right) = -105 \text{ (sp)}$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng và đánh giá:

10 + 80 + 35 – 105 = 20

Như vậy mặc dù khối lượng nguyên vật liệu nhập kho trong kỳ thực tế tăng nhiều so với kế hoạch (tăng 16 tấn), khối lượng nguyên vật liệu tồn kho cuối kỳ giảm so với kế hoạch (giảm 7 tấn) để có thể tăng thêm khối lượng sản phẩm sản xuất nhưng do mức tiêu hao nguyên vật liệu để sản xuất 1 đơn vị sản phẩm tăng từ 0,2 tấn/sp thành 0,25 tấn/sp nên làm cho khối lượng sản phẩm sản xuất ra chỉ tăng được 20 sản phẩm, tỉ lệ tăng 5%. Có thể thấy nguyên nhân chủ yếu làm khối lượng sản phẩm sản xuất tăng không nhiều là do tăng mức tiêu hao nguyên vật liệu sản xuất 1 đơn vị sản phẩm, nếu chất lượng nguyên vật liệu đảm bảo, chủng loại nguyên vật liệu đúng yêu cầu, thì việc tăng định mức tiêu hao phản ánh công tác quản lý, sử dụng nguyên vật liệu tại doanh nghiệp chưa tốt. Cần tìm hiểu nguyên nhân cụ thể hơn nữa để có biện pháp khắc phục.

# Chương 4

# PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

## I. Ý NGHĨA, NHIỆM VỤ PHÂN TÍCH

Để tiến hành quá trình sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp phải có đầy đủ 3 yếu tố cơ bản là lao động, đối tượng lao động, tư liệu lao động. Các yếu tố này tham gia vào sản xuất với các tính chất khác nhau và nó hình thành các khoản chi phí tương ứng.

Chi phí sản xuất trong doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về lao động sống và lao động vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra để tiến hành hoạt động sản xuất trong một thời kỳ nhất định (tháng, quý, năm).

Giá thành sản xuất sản phẩm là chi phí sản xuất tính cho sản phẩm, dịch vụ mà doanh nghiệp đã hoàn thành. Nó là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp, phản ánh mọi ưu nhược điểm trong quá trình tổ chức, quản lý sản xuất ở doanh nghiệp.

Tiết kiệm chi phí, giảm giá thành để không ngừng nâng cao lợi nhuận là một trong những yêu cầu cơ bản của công tác quản lý sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường, yêu cầu này ngày càng gắt gao hơn. Thông qua giá thành, sự biến động của thị trường về giá cả, doanh nghiệp sẽ xác định được số lượng sản phẩm cần sản xuất và tiêu thụ để đạt lợi nhuận tối đa.

Giá thành sản phẩm có ý nghĩa rất quan trọng, vì vậy thông qua phân tích tình hình thực hiện giá thành sẽ giúp cho doanh nghiệp nhận diện các hoạt động sinh ra chi phí, thấy được các nguyên nhân làm tăng, giảm giá thành từ đó đánh giá đúng hiệu quả của công tác quản lý chi phí tại doanh nghiệp.

Phân tích tình hình thực hiện giá thành có các nhiệm vụ sau:

- Đánh giá khái quát và toàn diện tình hình thực hiện giá thành đơn vị sản phẩm cũng như giá thành toàn bộ và các khoản mục giá thành.

- Xác định các nguyên nhân, nhân tố ảnh hưởng đến tình hình trên.

- Đề ra các biện pháp nhằm không ngừng hạ thấp giá thành sản phẩm trên cơ sở tiết kiệm chi phí, nâng cao năng suất lao động, khai thác tốt các nguồn lực trong sản xuất một cách tối đa.

## II. PHÂN TÍCH CHUNG TÌNH HÌNH THỰC HIỆN GIÁ THÀNH

Trong quá trình lập kế hoạch và kiểm soát chi phí, những nhà quản trị luôn quan tâm đến sự biến động của các chi phí đơn vị (còn gọi là giá thành đơn vị sản phẩm). Phân tích chung tình hình thực hiện giá thành là xem xét sự biến động của giá thành đơn vị, của tổng giá thành toàn bộ sản phẩm nhằm đánh giá khái quát được tình hình giá thành của doanh nghiệp.

### 1. Phân tích chung tình hình biến động giá thành đơn vị:

– Mục đích phân tích ở phần này là đánh giá được kết quả thực hiện giá thành đơn vị của từng loại sản phẩm sản xuất.

– Phương pháp phân tích: Dùng phương pháp so sánh (về tuyệt đối và tương đối) để xác định chênh lệch về mức độ và tỷ lệ của giá thành đơn vị từng loại sản phẩm giữa thực tế năm nay với kế hoạch năm nay hoặc với năm trước.

**Chú ý:**

Để có kết quả phân tích chính xác khi phân tích biến động của giá thành, trước khi phân tích cần loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khách quan tác động đến giá thành, các nhân tố khách quan thường là: sự thay đổi giá cả nguyên vật liệu sản xuất, thay đổi tỷ lệ khấu hao tài sản cố định, đánh giá lại tài sản cố định... Những nhân tố này làm cho giá thành thực tế thay đổi so với kế hoạch một cách khách quan.

Để minh họa ta sẽ sử dụng tài liệu giá thành đơn vị của doanh nghiệp N sản xuất 4 loại sản phẩm để lập bảng phân tích sau:

*ĐV: đồng*

| Sản phẩm | Z đơn vị năm trước | Z đơn vị năm nay | | TT so với NT | | TT so với KH | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | KH | TT | Mức | Tỷ lệ % | Mức | Tỷ lệ % |
| A | 1900 | 1880 | 1920 | +20 | 1,05 | +40 | +2,13 |
| B | 2450 | 2350 | 2306 | -144 | -5,88 | -44 | -1,87 |
| C | 1520 | 1410 | 1360 | -160 | -10,53 | -50 | -3,55 |
| D | - | 3250 | 3310 | - | | +60 | +1,85 |

**Qua bảng trên ta nhận thấy:**

✓ Trong kỳ doanh nghiệp sản xuất 4 loại sản phẩm trong đó có sản phẩm D mới đưa vào sản xuất kỳ này.

✓ Doanh nghiệp đã xây dựng kế hoạch giá thành với tinh thần tích cực, các chỉ tiêu giá thành kế hoạch đều thấp hơn giá thành đơn vị năm trước đối với tất cả các sản phẩm sản xuất.

✓ So sánh giữa thực tế năm nay với năm trước chỉ có sản phẩm B và C là hạ được giá thành: SP. B hạ 144 đồng với tỷ lệ hạ 5,88%; SP.C hạ 160 đồng với tỷ lệ hạ 10,53%. Riêng sản phẩm A có giá thành thực tế cao hơn năm trước là 20 đồng, tỷ lệ tăng 1,05%.

✓ So sánh giữa thực tế với kế hoạch thì cũng chỉ có 2 loại sản phẩm B và C có được mức hạ giá thành còn 2 loại sản phẩm A và D đều có giá thành thực tế cao hơn kế hoạch. Tình hình trên cho thấy doanh nghiệp chưa thực hiện tốt công tác giá thành một cách đồng bộ, cần phân tích thêm để làm rõ nguyên nhân tại sao giá thành của loại sản phẩm A và D đều tăng.

**2. Phân tích chung tình hình biến động tổng giá thành.**

Trong các doanh nghiệp sản xuất, để tiện cho việc hạch toán, lập kế hoạch và phân tích, căn cứ vào phương pháp quản lý, toàn bộ sản phẩm thường được chia làm 2 loại: sản phẩm so sánh được và sản phẩm không so sánh được.

Sản phẩm so sánh được là những sản phẩm đã chính thức sản xuất ở nhiều kỳ và quá trình sản xuất ổn định, có tài liệu giá thành thực tế cũng như kế hoạch tương đối chính xác, đáng tin cậy, là căn cứ để so sánh khi dùng làm tài liệu phân tích.

Sản phẩm không so sánh được là những sản phẩm mới đưa vào sản xuất hoặc mới sản xuất thử, quá trình sản xuất chưa ổn định, do đó tài liệu giá thành kế hoạch đôi khi thiếu chính xác, giá thành thực tế còn nhiều biến động, vì vậy chưa đủ căn cứ so sánh khi sử dụng làm tài liệu phân tích.

Mục tiêu của phần phân tích này nhằm đánh giá chung tình hình biến động tổng giá thành của toàn bộ sản phẩm theo từng loại sản phẩm để nhận định một cách tổng quát khả năng tăng giảm lợi nhuận của doanh nghiệp là do tác động của giá thành sản phẩm nào? Cần nghiên cứu giảm giá thành loại sản phẩm nào?

Phương pháp phân tích: Phương pháp so sánh (so sánh giữa tổng giá thành thực tế với tổng giá thành kế hoạch tính theo sản lượng sản xuất thực tế).

Ta sẽ sử dụng tài liệu về sản lượng sản xuất của 4 loại sản phẩm trên để tiếp tục phân tích:

| Loại sản phẩm | Sản lượng sản phẩm (cái) | |
|---|---|---|
| | Kế hoạch | Thực tế |
| *SP so sánh được* | | |
| – Sản phẩm A | 20.000 | 18.000 |
| – Sản phẩm B | 15.000 | 16.500 |
| – Sản phẩm C | 10.000 | 12.300 |
| *SP không so sánh được* | | |
| Sản phẩm D | 1.000 | 1.000 |

Căn cứ vào sản lượng sản xuất và giá thành đơn vị của các loại sản phẩm trên, ta lập bảng phân tích sau:

*Đơn vị: 1000đ*

| Loại sản phẩm | Sản lượng TT tính theo | | Chênh lệch | |
|---|---|---|---|---|
| | $Z_{KH}$ | $Z_{TT}$ | Mức | Tỷ lệ % |
| ***SP so sánh được*** | | | | |
| A | 33.840 | 34.560 | +720 | +2,13 |
| B | 38.775 | 38.049 | -726 | -1,87 |
| C | 17.343 | 16.728 | -615 | -3,55 |
| ***Cộng*** | 89.958 | 89.337 | -621 | -0,69 |
| ***SP không so sánh được*** | | | | |
| D | 3.250 | 3.310 | +60 | +1,85 |
| **Tổng cộng** | **93.208** | **92.647** | **-561** | **-0,6** |

Qua bảng phân tích trên ta có nhận xét sau:

Tổng giá thành của toàn bộ sản phẩm, thực tế so với kế hoạch giảm 561 ngàn đồng, tỷ lệ giảm 0,6%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã thực hiện tốt kế hoạch giá thành, nhìn chung công tác quản lý chi phí và phấn đấu hạ giá thành đã được thực hiện tốt. Tuy nhiên để đánh giá chính xác hơn, ta đi sâu xem xét kết quả hạ giá thành ở từng loại sản phẩm.

❖ Sản phẩm so sánh được: Tổng giá thành thực tế so với kế hoạch giảm 621 ngàn đồng, tỷ lệ giảm là 0,69% là do giá thành của sản phẩm B và C giảm, còn sản phẩm A lại có giá thành tăng khá cao (tăng 720 ngàn, tỷ lệ tăng 2,13%. Như vậy doanh nghiệp cần tập trung nghiên cứu các khoản mục giá thành sản phẩm A để tìm ra nguyên nhân làm tăng giá thành mà có biện pháp khắc phục kịp thời.

❖ Sản phẩm không so sánh được: Chỉ có sản phẩm D mới sản xuất kỳ này và khối lượng sản xuất cũng ít, có tính chất thăm dò nhưng giá thành thực tế lại cao hơn kế hoạch đề ra. Nếu tài liệu giá thành kế hoạch này là chính xác, đáng tin cậy thì doanh nghiệp cũng nên tìm hiểu nguyên nhân để có biện pháp giảm giá thành ngay.

## III. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH HẠ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM SO SÁNH ĐƯỢC:

Mục tiêu của tất cả các doanh nghiệp sản xuất là phải phấn đấu hạ thấp giá thành, mức hạ càng nhiều khả năng tăng lợi tức càng cao. Hạ thấp giá thành trong điều kiện chất lượng sản phẩm không đổi là phương hướng phấn đấu cho tất cả các ngành sản xuất, cho tất cả các loại sản phẩm, dịch vụ cung cấp, nhất là những sản phẩm so sánh được.

### 1. Phân tích chung:

Việc phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ giá thành sản phẩm so sánh được tiến hành trên 2 chỉ tiêu là mức hạ giá thành và tỷ lệ hạ giá thành.

– Mức hạ giá thành (ký hiệu là M): Biểu hiện số tuyệt đối về mức giảm của giá thành năm nay so với năm trước, nó phản ánh khả năng tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

– Tỷ lệ hạ giá thành (ký hiệu là T): Biểu hiện bằng số tương đối kết quả giảm của giá thành năm nay so với năm trước, nó phản ánh tốc độ giảm giá thành nhanh hay chậm và mức phấn đấu hạ thấp giá thành.

– Phân tích chung là xác định được sự biến động giữa thực tế hạ giá thành với kế hoạch hạ giá thành của toàn bộ sản phẩm so sánh được nhằm đánh giá khái quát kết quả hạ giá thành của doanh nghiệp.

– Phương pháp phân tích: phương pháp so sánh.

Ta dùng ký hiệu:

$Q_K$; $Q_T$: Sản lượng sản phẩm sản xuất kỳ kế hoạch; thực tế.

$Z_K$, $Z_T$: Giá thành đơn vị sản phẩm kỳ kế hoạch; thực tế.

$Z_{NT}$: Giá thành đơn vị sản phẩm kỳ thực tế năm trước.

**Các bước phân tích như sau:**

- ***Bước 1**: Xác định nhiệm vụ (kế hoạch) hạ giá thành:*

  Thể hiện ở 2 chỉ tiêu sau:

  ✓ Mức hạ giá thành kế hoạch ($M_K$) = $\sum Q_K Z_K - \sum Q_K Z_{NT}$

  ✓ Tỷ lệ hạ giá thành kế hoạch ($T_K$) = $\frac{M_K}{\sum Q_K Z_{NT}}$ x 100%

- ***Bước 2:*** **Xác định kết quả (thực tế) hạ giá thành.**

  ✓ Mức hạ giá thành thực tế ($M_T$) = $\sum Q_T Z_T - \sum Q_T Z_{NT}$

  ✓ Tỷ lệ hạ giá thành thực tế ($T_T$) = $\frac{M_T}{\sum Q_T Z_{NT}}$ x 100%

- ***Bước 3:* So sánh giữa thực tế với kế hoạch hạ giá thành:**

  $\Delta M = M_T - M_K$

$\Delta T = T_T - T_K$

Đây cũng chính là đối tượng phân tích mà ta cần phải xác định các nhân tố ảnh hưởng đến chúng.

Để minh họa ta sẽ sử dụng tiếp tài liệu về giá thành đơn vị và sản lượng sản xuất của doanh nghiệp N để lập bảng phân tích sau:

Đơn vị: 1000đ

| SP so sánh được | SL KH tính theo | | KH hạ Z | | SL TT tính theo | | | TT hạ Z | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $Z_{NT}$ | $Z_K$ | $M_K$ | $T_K$ | $Z_{NT}$ | $Z_K$ | $Z_T$ | $M_T$ | $T_T$ |
| A | 38.000 | 37.600 | -400 | -1,05% | 34.200 | 33.840 | 34.560 | 360 | 1,05% |
| B | 36.750 | 35.250 | -1.500 | -4,08% | 40.425 | 38.775 | 38.049 | -2376 | -5,88% |
| C | 15.200 | 14.100 | -1.100 | -7,24% | 18.696 | 17.343 | 1628 | -1968 | -10,53% |
| **Cộng** | **89.950** | **86.950** | **-3.000** | **-3,33%** | **93.321** | **89.958** | **89.337** | **-3.984** | **-4,27%** |

Căn cứ vào số liệu ở bảng này, ta có đối tượng phân tích như sau:

$\Delta M = M_T - M_K = (-3.984) - (-3.000) = -984$

$\Delta T = T_T - T_K = (-4,27\%) - (-3,33\%) = -0,94\%$

Đánh giá khái quát: Doanh nghiệp nhìn chung đã thực hiện tốt nhiệm vụ hạ thấp giá thành sản phẩm so sánh được biểu hiện ở cả 2 chỉ tiêu mức hạ và tỷ lệ hạ đều giảm. Trong đó, sản phẩm B và sản phẩm C đều có mức hạ giá thành và tỷ lệ hạ giá thành giảm so với kế hoạch, còn sản phẩm A thì không hoàn thành kế hoạch. Tuy nhiên, để có thể kết luận chính xác hơn ta sẽ đi sâu nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình trên.

**2. Phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến việc thực hiện kế hoạch hạ giá thành:**

– Dễ nhận thấy có 3 nhân tố ảnh hưởng đến kết quả so sánh giữa thực tế hạ giá thành với kế hoạch hạ giá thành là:

- Sản lượng sản phẩm.
- Kết cấu mặt hàng.
- Giá thành đơn vị.
- **<u>Phương pháp phân tích:</u> Phương pháp thay thế liên hoàn.**

Dùng phương pháp này để xác định lần lượt mức độ ảnh hưởng của 3 nhân tố trên đến chỉ tiêu mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành.

***a. Nhân tố sản lượng sản phẩm:***

Theo các nguyên tắc của thay thế liên hoàn, để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng sản phẩm ta phải xét trong điều kiện giả định chỉ có sản lượng sản phẩm thay đổi còn các nhân tố khác không đổi (kết cấu mặt hàng và giá thành đơn vị không đổi. Nếu giả định kết cấu không đổi thì khi sản lượng các sản phẩm tăng hoặc giảm ở một tỷ lệ nhất định (chính là tỷ lệ hoàn thành kế hoạch sản lượng chung của tất cả các sản phẩm) sẽ tác động đến mức hạ giá thành tăng hoặc giảm với cùng một tỷ lệ tương ứng. Điều này cũng có nghĩa là tỷ lệ hạ giá thành không đổi khi sản lượng thay đổi, chỉ có mức hạ giá thành thay đổi mà thôi. Thật vậy:

Gọi Mq, Tq là mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng sản phẩm đến chỉ tiêu mức hạ Z và tỷ lệ hạ Z, ta có:

**Mức hạ Z đạt được khi SL thay đổi** $= M_K \times \dfrac{\sum Q_T Z_{NT}}{\sum Q_K Z_{NT}} \times 100\%$

[ $\dfrac{\sum Q_T Z_{NT}}{\sum Q_K Z_{NT}} \times 100\%$: tỷ lệ hoàn thành kế hoạch sản lượng của DN ]

Cũng theo thay thế liên hoàn, kết quả tính được của chỉ tiêu sau khi thay thế nhân tố sẽ đem so sánh với kết quả chỉ tiêu ở bước liền trước. Chênh lệch này chính là mức độ ảnh hưởng của nhân tố vừa thay thế, cho nên:

$Mq = M_K \times$ tỷ lệ hoàn thành KH SL - $M_K$.

Tiếp theo ta sẽ xác định tỷ lệ hạ Z đạt được khi sản lượng thay đổi như sau:

$$\textbf{Tỷ lệ hạ Z đạt được} = \frac{\textbf{Mức hạ Z đạt được}}{\Sigma Q_T Z_{NT}} = \frac{M_K \times \frac{\Sigma Q_T Z_{NT}}{\Sigma Q_K Z_{NT}}}{\Sigma Q_T Z_{NT}}$$

$$= \frac{M_K}{\Sigma Q_K Z_{NT}} = T_K$$

Đem tỷ lệ hạ giá thành đạt được này so sánh với tỷ lệ hạ giá thành bước liền trước:

$Tq = T_K - T_K = 0$ ta minh họa bằng cách tiếp tục ví dụ trên như sau:

$$\text{Tỷ lệ hoàn thành KH sản lượng chung} = \frac{\Sigma Q_T Z_{NT}}{\Sigma Q_K Z_{NT}} \text{x}100\% = \frac{93.321}{89.950} \times 100\% = 103,75\%$$

$\Rightarrow Mq = M_K \text{ x } 103,75\% - M_K$ = (-3000) x 103,75% - (-3.000)

= (-3.112,5) - (-3.000) = -112,5 (ngàn đồng)

$$\text{Tỷ lệ hạ Z đạt được} = \frac{\text{Mức hạ Z đạt được}}{\Sigma Q_T Z_{NT}} \text{x}100\% = \frac{-3.112,5}{93.321} \times 100 = -3,33\%$$

$\Rightarrow Tq$ = Tỷ lệ hạ Z đạt được - $T_K$ = (-3,33%) – (-3,33%) = 0

Như vậy khi sản lượng sản phẩm thực tế so với kế hoạch tăng 3,75% đã làm cho mức hạ giá thành hạ thêm 112,5 ngàn đồng còn tỷ lệ hạ giá thành không đổi.

### b. Nhân tố kết cấu mặt hàng

Do mỗi mặt hàng đều có mức hạ và tỷ lệ hạ khác nhau nên nếu kết cấu mặt hàng thay đổi sẽ ảnh hưởng đến mức hạ giá thành và tỷ lệ hạ giá thành chung thay đổi theo.

Kết cấu mặt hàng thay đổi theo hướng tăng tỷ trọng loại sản phẩm có mức hạ và tỷ lệ hạ cao, giảm tỷ trọng loại sản phẩm có mức hạ và tỷ lệ hạ thấp thì sẽ làm cho mức hạ Z và tỷ lệ hạ Z chung hạ thêm, hoặc ngược lại.

Để xác định ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng, ta không giả định các loại sản phẩm đều có mức hoàn thành kế hoạch sản lượng bằng nhau như ở bước trước mà phải xét các sản phẩm với mức sản lượng thực tế riêng biệt của nó, như vậy lúc này giả định sản lượng sản phẩm và kết cấu mặt hàng đều thay đổi ở kỳ thực tế sẽ được thỏa mãn. Nếu gọi Mc, Tc là mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng đến chỉ tiêu mức hạ Z và tỷ lệ hạ Z, ta có:

- Mức hạ Z đạt được = $\Sigma Q_T Z_K - \Sigma Q_T Z_{NT}$ = 89.958 - 93.321 = -3.363

Đem so sánh với mức hạ Z đạt được ở bước liền trước ta được

$\Rightarrow M_c = (\Sigma Q_T Z_K - \Sigma Q_T Z_{NT}) - (M_K \times \text{Tỷ lệ hoàn thành KH sản lượng})$

$M_c = (-3.363) - (-3112{,}5) = -250{,}5$ (ngàn đồng)

Tương tự bước trước, ta cũng tính:

- $\text{Tỷ lệ hạ Z đạt được} = \dfrac{\text{Mức hạ Z đạt được}}{\Sigma Q_T Q_{NT}} \times 100\% = \dfrac{-3.363}{93.321} \times 100\%$

$= -3{,}6\%$

Đem so sánh ta cũng có

$Tc = (-3{,}6\%) - T_K = (-3{,}6\%) - (-3{,}33\%) = -0{,}27\%$. Hay

$$Tc = \frac{M_c}{\Sigma Q_T Q_{NT}} \times 100\% = \frac{-250{,}5}{93.321} \times 100\% = -0{,}27\%$$

Như vậy kết cấu mặt hàng thay đổi đã làm cho chỉ tiêu mức hạ giá thành hạ thêm 250,5 ngàn đồng và tỷ lệ hạ Z đã hạ thêm 0,26%.

***c. Nhân tố giá thành đơn vị***

Giá thành đơn vị sản phẩm thay đổi sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến mức hạ và tỷ lệ hạ Z chung.

Để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố này ta cũng giả định là thay thế giá thành đơn vị ở kỳ thực tế, như vậy lúc này cả sản lượng sản phẩm, kết cấu mặt hàng và giá thành đơn vị đều ở kỳ thực tế, cho nên

- Mức hạ giá thành đạt được = $M_T$

Nếu gọi $M_Z$, $T_Z$ là mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá thành đơn vị đến chỉ tiêu mức hạ và tỷ lệ hạ, ta có:

$$M_Z = M_T - (\Sigma Q_T Z_K - \Sigma Q_T Z_{NT})$$

$$M_Z = (3984) - (-3363) = -621 \text{ (ngàn đồng)}.$$

(với $\Sigma Q_T Z_K - \Sigma Q_T Z_{NT}$ là mức hạ Z đạt được ở bước liền trước)

Tương tự ta cũng có:

- Tỷ lệ hạ Z đạt được = $\dfrac{M_T}{\Sigma Q_T Q_{NT}}$ x 100% = $T_T$; Vì vậy:

$$T_Z = T_T - 3,6\%$$

$$= (-4,47\%) - (-3.6\%) = -0,67\%$$

hay: $T_Z = \dfrac{M_Z}{\Sigma Q_T Q_{NT}} \times 100\% = \dfrac{-621}{93.321} \times 100\% = -0,67\%$

Do giá thành đơn vị nói chung thay đổi đã làm mức hạ giá thành hạ thêm 621 ngàn đồng tương ứng tỷ lệ hạ thêm là 0,67%.

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng và đánh giá

| Nhân tố | Ảnh hưởng đến | |
|---|---|---|
| | Mức hạ Z | Tỷ lệ hạ Z |
| Sản lượng sản phẩm | -112,5 | 00 |
| Kết cấu mặt hàng | -250,5 | -0,27% |
| Giá thành đơn vị | -621 | -0,67% |
| **Cộng** | **-984** | **-0,94%** |

Nhìn chung doanh nghiệp đã thực hiện tốt nhiệm vụ hạ giá thành ở cả 2 chỉ tiêu:

Mức hạ giá thành đã hạ thêm 984 ngàn đồng.

Tỷ lệ hạ giá thành đã hạ thêm 0,94%.

Đây là biểu hiện tốt, thể hiện sự cố gắng của doanh nghiệp trong việc quản lý và phấn đấu hạ giá thành sản phẩm, nếu chất lượng sản phẩm không thay đổi thì đây là khả năng tăng lợi nhuận, tăng tích lũy cho doanh nghiệp.

Để có kết luận cụ thể hơn ta sẽ xem xét các nhân tố ảnh hưởng như sau:

- Do doanh nghiệp hoàn thành tốt kế hoạch sản lượng nói chung, tăng 3,75%, đã làm cho mức hạ giá thành hạ thêm 112,5 ngàn đồng, đây là sự cố gắng của doanh nghiệp trong khâu sản xuất, tăng khối lượng sản phẩm để cung cấp cho thị trường. Tuy nhiên, nếu xét riêng thì mặt hàng A đã giảm sản lượng đáng kể (kế hoạch 20.000 sản phẩm, thực tế chỉ đạt 18.000).

Doanh nghiệp cần tìm nguyên nhân để có biện pháp khắc phục, còn nếu do nhu cầu thị trường giảm mà doanh nghiệp điều chỉnh ở khâu sản xuất thì đây là điều hợp lý.

- Do kết cấu mặt hàng thay đổi làm mức hạ giá thành hạ thêm 250,5 ngàn đồng và tỷ lệ hạ thêm tương ứng là 0,27%. Kết quả này là do doanh nghiệp đã tăng tỷ trọng sản xuất sản phẩm B và C (là những sản phẩm có mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành cao), giảm tỷ trọng sản phẩm A là sản phẩm có mức hạ và tỷ lệ hạ thấp. Kết cấu mặt hàng này thay đổi là hợp lý hay không cần phải có thêm thông tin về nhu cầu thị trường đối với từng loại sản phẩm, nhất là đối với sản phẩm A.

- Do giá thành đơn vị nói chung giảm đã làm mức hạ giá thành và tỷ lệ hạ giảm thêm một lượng lớn nhất (giảm 621 ngàn đồng, tỷ lệ giảm 0,67%). Đây là nhân tố đóng vai trò tích cực nhất trong việc giảm giá thành. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng hợp lý lao động, tiết kiệm chi phí sản xuất. Tuy nhiên việc thực hiện kế hoạch giá thành của doanh nghiệp chưa toàn diện, chỉ có giá thành sản phẩm B và C là giảm so với kế hoạch, còn sản phẩm A thì giá thành lại cao hơn kế hoạch. Cần đi sâu xem xét các khoản mục giá thành sản phẩm A để có biện pháp giảm giá thành một cách hợp lý.

Tóm lại, cả 3 nhân tố này đều ảnh hưởng tích cực trong việc doanh nghiệp hoàn thành tốt kế hoạch hạ giá thành, trong đó giá thành đơn vị có mức đóng góp tốt nhất, điều này thể hiện phương hướng phấn đấu đúng của doanh nghiệp. Tuy nhiên để có kết quả tốt hơn doanh nghiệp nên tìm hiểu, đề ra biện pháp tăng sản lượng sản phẩm A (nếu thị trường yêu cầu) và giảm giá thành đơn vị sản phẩm A.

Trở lại vấn đề xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố, ta có thể tiến hành theo các đơn giản như sau:

✓ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng đến mức hạ Z:

$M_q$ = $M_K$ × (Tỷ lệ hoàn thành KH sản lượng - 100%)

= $M_K$ × Tỷ lệ tăng (giảm) của sản lượng

✓ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá thành đơn vị đến mức hạ Z:

$M_Z = \Sigma Q_T Z_T - \Sigma Q_T Z_K$

✓ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng:

$M_c = \Delta M - (M_q + M_Z)$

✓ Khi đã có được các Mc, $M_Z$ ta sẽ xác định được các Tc, $Z_T$ tương ứng.

## IV. PHÂN TÍCH CHỈ TIÊU CHI PHÍ TRÊN 1000 ĐỒNG SẢN PHẨM HÀNG HÓA

Quá trình phát triển không ngừng của nền sản xuất xã hội và nhu cầu đa dạng của thị trường về sản phẩm hàng hóa làm cho các sản phẩm sản xuất của mỗi doanh nghiệp cũng ngày càng biến đổi phong phú, do đó các sản phẩm không so sánh được có chiều hướng tăng và ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong tổng số sản phẩm mà doanh nghiệp sản xuất.

Để đánh giá đúng sự cố gắng phấn đấu tiết kiệm chi phí với kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp thì việc phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ giá thành của sản phẩm so sánh được chưa đáp ứng đủ, vì vậy ta phải phân tích chỉ tiêu chi phí trên 1000 đồng sản phẩm hàng hóa.

Chi phí trên 1000đ sản phẩm hàng hóa là chỉ tiêu phản ánh mức chi phí chi ra để sản xuất và tiêu thụ 1000đ sản phẩm hàng hóa. Chỉ tiêu được biểu hiện như sau:

$$F = \frac{\sum QZ}{\sum QG} \times 1000$$

*Trong đó:* Q: sản lượng hàng hóa của từng loại sản phẩm.

Z: Giá thành sản xuất đơn vị của từng loại sản phẩm.

G: giá bán đơn vị của từng loại sản phẩm.

Gọi $F_T$, $F_K$: chi phí trên 1000đ sản phẩm hàng hóa kỳ thực tế, KH.

Nếu $\Delta F = F_T - F_K \leq 0$ thì được đánh giá chung là tốt, chứng tỏ doanh nghiệp đã hoàn thành tốt kế hoạch chi phí trên 1000đ sản phẩm hàng hóa.

Chỉ tiêu F có thể được xác định riêng cho từng loại sản phẩm hoặc tính bình quân cho tất cả các loại sản phẩm mà doanh nghiệp sản xuất. Chỉ tiêu chi phí trên 1000đ giá trị sản phẩm hàng hóa bình quân sẽ được chọn là chỉ tiêu phân tích.

Nội dung phân tích bao gồm cả việc xác định biến động của chỉ tiêu F giữa các kỳ cũng như xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu:

Do vậy phương pháp phân tích được sử dụng là phương pháp so sánh và thay thế liên hoàn.

Có 3 nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu F bình quân là:

Kết cấu mặt hàng

Giá thành đơn vị

Giá bán đơn vị

(Vì sản lượng thay đổi không ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích). Thật vậy:

Nhân tố sản lượng sản phẩm thay đổi trong điều kiện kết cấu mặt hàng và các nhân tố khác không đổi sẽ không ảnh hưởng đến chi phí trên 1000đ giá trị sản phẩm hàng hóa bình quân. Điều này được chứng minh như sau:

Tỷ lệ hoàn thành KH sản lượng chung = $\dfrac{\sum Q_T G_K}{\sum Q_K G_K}$ x 100%

Nếu sản lượng của tất cả các loại sản phẩm đều thay đổi theo cùng 1 tỷ lệ trên (để đảm bảo giữ nguyên kết cấu mặt hàng KH) thì tổng giá thành lúc này sẽ là:

$\sum Q_K Z_K \times \dfrac{\sum Q_T G_K}{\sum Q_K G_K}$, do vậy chỉ tiêu F lúc này sẽ là:

$$\left(\sum Q_K Z_K \times \frac{\sum Q_T G_K}{\sum Q_K G_K}\right) : \sum Q_T G_K = \frac{\sum Q_K Z_K}{\sum Q_K G_K} = F_K$$

Điều này chứng tỏ khi sản lượng sản phẩm thay đổi sẽ không ảnh hưởng đến chi phí trên 1000đ giá trị sản phẩm hàng hóa.

Ta sẽ sử dụng tài liệu về tình hình sản xuất và chi phí 3 loại sản phẩm của doanh nghiệp để làm ví dụ minh họa như sau:

| Sản phẩm | Sản lượng SP | | Z đơn vị SP (đ) | | Đơn giá bán (đ) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | KH | TT | KH | TT | KH | TT |
| A | 10.000 | 12.000 | 400 | 390 | 500 | 500 |
| B | 8.000 | 7.200 | 300 | 310 | 400 | 420 |
| C | 6.000 | 6.000 | 200 | 200 | 300 | 315 |

Từ tài liệu trên ta lập bảng phân tích chi phí trên 1000đ giá trị sản phẩm hàng hóa như sau:

| SP | SL KH tính theo | | $F_K$ | SL TT tính theo | | | | $F_T$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $Z_K$ | $G_K$ | | $Z_K$ | $G_K$ | $Z_T$ | $G_T$ | |
| A | 4.000 | 5.000 | 800 | 4.800 | 6.000 | 4.680 | 6.000 | 780 |
| B | 2.400 | 3.200 | 750 | 2.160 | 2.880 | 2.232 | 3.024 | 738 |
| C | 1.200 | 1.800 | 667 | 1.200 | 1.800 | 1.200 | 1.890 | 635 |
| **Cộng** | **7.600** | **10.000** | **760** | **8.160** | **10.680** | **8.112** | **10.914** | **743** |

$$F_K = \frac{\sum Q_K Z_K}{\sum Q_K G_K} x1000 = \frac{7600}{10.000} x1000 = 760đ$$

$$F_T = \frac{\sum Q_T Z_T}{\sum Q_T G_T} x1000 = \frac{8112}{10.914} x1000 = 743đ$$

$\Rightarrow \Delta = F_T - F_K = 743 - 760 = -17đ$

Vậy chi phí trên 1000 đ giá trị sản phẩm hàng hóa bình quân thực tế so với kế hoạch giảm 17 đồng. Đây là một biểu hiện tốt cho doanh nghiệp, nó chỉ ra khả năng tăng thêm lợi nhuận trong 1000đ giá trị sản phẩm hàng hóa. Để thấy rõ nguyên nhân dẫn đến kết quả này ta đi sâu phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đã nêu trên.

❖ **Nhân tố kết cấu mặt hàng:**

Mỗi mặt hàng sản xuất và tiêu thụ có mức chi phí khác nhau do vậy nếu thay đổi kết cấu mặt hàng sẽ làm chi phí trên 1000đ sản phẩm hàng hóa bình quân thay đổi.

Ở đây ta nghiên cứu trong điều kiện giả định chỉ có kết cấu mặt hàng thay đổi (giá thành đơn vị và đơn giá bán không đổi) lúc này gọi Fc là chỉ tiêu chi phí trên 1000đ sản phẩm hàng hóa, ta có:

$$F_C = \frac{\sum Q_T Z_K}{\sum Q_T G_K} x1000 = \frac{8160}{10.680} x1000 = 764đ$$

⇒ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng = 764 - 760 = 4 đ

Kết cấu mặt hàng thay đổi đã làm chi phí bình quân trên 1000đ sản phẩm hàng hóa tăng thêm 4 đ. Việc tăng này là do doanh nghiệp tăng tỷ trọng sản phẩm A, giảm tỷ trọng sản phẩm B và C mà sản phẩm A là sản phẩm có chi phí trên 1000đ sản phẩm hàng hóa cao; sản phẩm B và C là sản phẩm có chi phí trên 1000đ sản phẩm hàng hóa thấp. Sự thay đổi kết cấu này nhìn chung không có lợi cho doanh nghiệp vì nó làm tăng chi phí và giảm lợi nhuận.

❖ **Nhân tố giá thành đơn vị:**

Giá thành đơn vị thay đổi sẽ ảnh hưởng đến chi phí bình quân trên 1000đ sản phẩm hàng hóa. Ở đây ta xét trong điều kiện Z đơn vị thay đổi còn kết cấu mặt hàng và đơn giá bán không đổi. Lúc này chỉ tiêu F được tính lại như sau:

$$F_Z = \frac{\sum Q_T Z_T}{\sum Q_T G_K} x1000 = \frac{8112}{10.680} x1000 = 759{,}5đ$$

⇒ Mức ảnh hưởng của nhân tố = 759,5 - 764 = - 4,5 đ.

Như vậy do giá thành đơn vị thay đổi đã làm cho chi phí bình quân trên 1000đ sản phẩm hàng hóa giảm 4,5đ. Đây là biểu hiện tốt của công tác quản lý chi phí tại doanh nghiệp, nó sẽ tạo điều kiện để tăng thêm lợi nhuận cho doanh nghiệp. Tuy nhiên ở đây chỉ có giá thành của sản phẩm A là giảm, còn giá thành của sản phẩm B lại tăng so với KH đề ra. Doanh nghiệp cần đi sâu nghiên cứu, tìm ra nguyên nhân làm giá thành sản phẩm B tăng để có biện pháp khắc phục.

❖ **Nhân tố giá bán đơn vị**

Đơn giá bán sản phẩm thay đổi cũng làm chi phí bình quân trên 1000đ sản phẩm hàng hóa thay đổi. Xét trong điều kiện giá bán thay đổi, giá thành đơn vị và kết cấu hàng bán không đổi, ta có chỉ tiêu F lúc này:

$$F_G = \frac{\sum Q_T Z_T}{\sum Q_T G_T} \times 1.000 = F_T = 743đ$$

⇒ Mức ảnh hưởng của nhân tố đơn giá bán = 743 - 759,5 = - 16,5 đ

Vậy đơn giá bán thay đổi mà cụ thể là đơn giá sản phẩm B và C tăng so với kế hoạch, giá bán sản phẩm A bằng kế hoạch đã làm chi phí bình quân trên 1000đ sản phẩm hàng hóa giảm 16,5 đồng, đây là biểu hiện thuận lợi cho doanh nghiệp, tuy nhiên để đánh giá chính xác tác động của doanh nghiệp trong việc tăng giá này như thế nào, ta xem xét hai trường hợp sau:

- Nếu DN cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm, thay đổi mẫu mã, bao bì đẹp, thu hút được người tiêu dùng... làm giá bán sản phẩm tăng thì đây là biểu hiện tích cực, là thành tích của doanh nghiệp.
- Nếu do các nguyên nhân khách quan làm giá bán tăng như chính sách giá cả của nhà nước, do quan hệ cung cầu mà doanh nghiệp điều chỉnh giá bán thì đây là nhân tố khách quan.

❖ **Tổng hợp các nhân tố:**

| *Nhân tố* | *Mức ảnh hưởng* |
|---|---|
| - Kết cấu mặt hàng | + 4 đ |
| - Giá thành đơn vị | - 4,5 đ |
| - Đơn giá bán | -16,5 đ |
| **Cộng** | **-17 đ** |

Tóm lại doanh nghiệp đã giảm được chi phí bình quân trên 1000đ sản lượng hàng hóa. Việc giảm này chủ yếu là do ảnh hưởng của nhân tố đơn giá bán sản phẩm và giảm giá thành đơn vị. Nếu việc tăng đơn giá bán là nguyên nhân chủ quan thì đây là một biểu hiện rất tốt trong công tác tổ chức quản lý sản xuất và chi phí của doanh nghiệp.

## V. PHÂN TÍCH CÁC KHOẢN MỤC GIÁ THÀNH.

### 1. Phân tích khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp:

Thường khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp chiếm tỷ trọng khá lớn trong giá thành. Phân tích khoản mục chi phí này sẽ giúp doanh nghiệp thấy rõ ưu, nhược điểm của mình trong công tác quản lý và sử dụng nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm. Sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả nguyên vật liệu là nội dung cơ bản của hạch toán kinh tế, là biện pháp chủ yếu để hạ giá thành sản phẩm.

Nội dung phân tích sẽ đi sâu vào các trường hợp mà doanh nghiệp sản xuất một loại sản phẩm cần nhiều loại nguyên vật liệu khác nhau. Các nguyên vật liệu này không thể thay thế được.

❖ ***Chỉ tiêu phân tích:***

**Chi phí NVL trực tiếp** = **Số lượng sp sản xuất** x **Mức tiêu hao NVL/sp** x **Đơn giá NVL** - **Giá trị phế liệu thu hồi**

❖ ***Phương pháp phân tích:*** phương pháp so sánh và thay thế liên hoàn. So sánh tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp thực tế với tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp kế hoạch tính theo số lượng sản phẩm thực tế. Do vậy, các nhân tố ảnh hưởng đến khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp là:

- Mức tiêu hao nguyên vật liệu / sản phẩm (biến động lượng)
- Đơn giá nguyên vật liệu (biến động giá)
- Giá trị phế liệu thu hồi.

**Ví dụ minh họa:**

Tại doanh nghiệp sản xuất sản phẩm A cần 3 loại nguyên vật liệu: X, Y, Z. Lượng sản xuất sản phẩm A trong kỳ là 1.000 sản phẩm. Các tài liệu cho qua bảng phân tích như sau:

**BẢNG PHÂN TÍCH CHI PHÍ NVL CỦA 1.000 SP.A**

*Đơn vị: 1000 đồng*

| Tên NVL sử dụng | Định mức | | Thực tế | | Tổng chi phí tính cho 1.000 SP.A | | | Biến động TT/KH | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Lượng (kg) | Giá | Lượng (kg) | Giá | KH | Lượng TT giá ĐM | Thực tế | Tổng | Lượng | Giá |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 3=(1x 2) x1000 | 4=(3x4) x1000 | 5=(3x 4) x1000 | 6=5-3 | 7=4-3 | 8=5-4 |
| NVL: X | 6,5 | 4,0 | 6,2 | 4,0 | 26.000 | 24.800 | 24.800 | -1.200 | -1.200 | - |
| NVL: Y | 4,2 | 8,5 | 4,5 | 8,4 | 35.700 | 38.250 | 37.800 | +2.100 | +2.550 | -450 |
| NVL: Z | 1,5 | 6,4 | 1,5 | 6,8 | 9.600 | 9.600 | 10.200 | +600 | - | +600 |
| Cộng CP | - | - | - | - | 71.300 | 72.650 | 72.800 | +1.500 | +1.350 | +150 |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| (-) Phế liệu thu hồi | - | - | - | - | 4.500 | - | 5.200 | +700 | - | - |
| ΣCP.NVL TT tính trong Z | | | | | 66.800 | - | 67.600 | +800 | - | - |

Qua bảng phân tích nhìn chung cho ta thấy tổng chi phí NVL dùng để sản xuất 1.000 SP.A, thực tế so với kế hoạch tăng 1.500 ngàn đồng, nhờ có công tác thu hồi phế liệu thực hiện cao hơn định mức là 700 ngàn đồng, do đó tổng chi phí sản xuất tính trong giá thành sản phẩm chênh lệch chỉ còn tăng 800 ngàn đồng. Nguyên nhân tăng này là do NVL Y và NVL Z còn NVL X thì giảm so với định mức.

Nếu xét về biến động lượng và giá ảnh hưởng đến chi phí từng loại vật liệu ta thấy:

- **Biến động lượng:**

Lượng vật liệu thay đổi thường do các nguyên nhân, do phương pháp chế biến thay đổi, do chất lượng sản phẩm thay đổi, do quy cách vật liệu không bảo đảm, do kết cấu và thiết kế sản phẩm thay đổi, hoặc do công tác quản lý và sử dụng vật liệu...

Tài liệu trên cho thấy nhân tố lượng vật liệu đã làm cho chi phí sản xuất tăng 1.350 ngàn đồng, là do lượng vật liệu Y tăng so với định mức 0,3 kg / 1 sản phẩm (4,5 - 4,2). Còn đối với vật liệu X lượng giảm 0,3 kg / 1 SP (6,2 - 6,5). Để đi đến kết luận tốt hoặc không tốt về nhân tố này, ta phải cần có tài liệu ở bộ phận kỹ thuật, để tìm nguyên nhân và có biện pháp khắc phục:

- **Biến động giá:**

Giá vật liệu thay đổi, gồm giá mua tại nơi cung cấp và chi phí phát sinh trong quá trình thu mua:

✓ Giá mua thay đổi thường do chính sách nhà nước điều chỉnh thay đổi (cước phí, xăng dầu...) do nguồn cung cấp thay đổi, hoặc do quy cách, chất lượng vật liệu thay đổi...

✓ Chi phí thu mua thay đổi thường do cước phí vận chuyển bốc dỡ, phương tiện vận chuyển, địa điểm cung cấp vật liệu thay đổi... Tài liệu trên cho ta thấy: nhân tố giá vật liệu đã làm tổng chi phí vật liệu tăng 150 ngàn đồng, là do giá của vật liệu X tăng 0,4 ngàn đồng/kg (6,8 - 6,4) còn giá của vật liệu Y giảm 0,1 ngàn đồng/kg (8,4 - 8,5). Để thấy rõ nguyên nhân dẫn đến kết quả này ta cần có tài liệu của phòng thu mua và phòng kế toán để có kết luận.

- **Công tác thu hồi phế liệu.**

Tổ chức thu hồi phế liệu tốt để tiếp tục chế biến đưa vào trở lại sản xuất sản phẩm sẽ làm giảm chi phí vật liệu trong giá thành. Phương pháp phân tích là so sánh tỷ suất thu hồi phế liệu thu hồi giữa thực tế với kế hoạch để đánh giá công tác thu hồi phế liệu.

$$\textbf{Tỷ suất thu hồi phế liệu} = \frac{\textbf{Giá trị phế liệu thu hồi}}{\textbf{Giá trị vật liệu không tham gia vào sản xuất}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu trên phản ánh cứ trong 100 đồng vật liệu không tham gia vào sản xuất, thì việc tổ chức thu hồi được là bao nhiêu đồng, tỷ suất càng gần 100% thì công tác tổ chức thu hồi phế liệu càng tốt và ngược lại.

Tài liệu trên cũng cho ta thấy tình hình thu hồi phế liệu thực tế so kế hoạch tăng 700 ngàn đồng (5.200 - 4.500), do đó chi phí sản xuất tính trong giá thành giảm đi. Để đánh giá chất lượng của công tác thu hồi phế liệu, ta cần có tài liệu về tỷ suất phế liệu ở chỉ tiêu trên để đánh giá.

**2. Phân tích khoản mục chi phí nhân công trực tiếp :**

Chi phí nhân công trực tiếp là các khoản tiền lương, phụ cấp và các khoản trích theo lương của công nhân trực tiếp sản xuất tính trong giá thành sản phẩm, là hao phí lao động chủ yếu tạo ra số lượng và chất lượng sản phẩm, thường có quan hệ tỷ lệ trực tiếp với số lượng sản phẩm sản xuất. Phân tích khoản mục chi phí của nhân công trực tiếp có thể tiến hành cho một vài sản phẩm sản xuất hoặc toàn bộ sản phẩm, đặc biệt cho những sản phẩm có mức biến động chi phí nhân công trực tiếp cao.

Phương pháp phân tích là so sánh tổng chi phí nhân công trực tiếp thực tế so với kỳ gốc (hay kế hoạch) tính theo sản lượng thực tế, để thấy tình hình biến động chung, sau đó dùng phương pháp thay thế liên hoàn xác định mức ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình biến động chung.

Các nhân tố ảnh hưởng:

- Số giờ lao động trực tiếp sản xuất / sản phẩm (biến động lượng)
- Đơn giá tiền lương bình quân giờ (biến động giá).

Lấy ví dụ minh họa cho phương pháp phân tích. Tại doanh nghiệp sản xuất sản phẩm A phải qua 3 phân xưởng sản xuất. Định mức sản xuất 1 SP A cần 9 giờ công lao động trực tiếp, thực hiện là 9,3 giờ/sản phẩm. Trong kỳ doanh nghiệp sản xuất được 1.000 sản phẩm A.

Các tài liệu chi phí và quá trình tính toán được trình bày qua bảng phân tích sau:

**Bảng phân tích chi phí nhân công trực tiếp của 1.000 SP A.**

*Đơn vị: 1.000 đồng*

| PX | Định mức | | Thực tế | | Tổng chi phí tính cho 1.000 SP.A | | | Biến động TT/KH | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Lượng (giờ) | Giá | Lượng (giờ) | Giá | KH | Lượng T.tế giá ĐM | Thực tế | Tổng | Lượng | Giá |
| A | 1 | 2 | 3 | 4 | 3 = (1x2) x1000 | 4 = (3x4) x1000 | 5 = (3x4) x1000 | 6=5-3 | 7 = 4-3 | 8 = 5-4 |
| px 1 | 2,5 | 1,8 | 2,4 | 1,75 | 4.500 | 4.320 | 4.200 | -300 | -180 | -120 |
| px 2 | 4,6 | 2,4 | 4,8 | 2,4 | 11.040 | 11.520 | 11.520 | +480 | +480 | 0 |
| px 3 | 1,9 | 2,0 | 2,1 | 2,2 | 3.800 | 4.200 | 4.620 | +820 | +400 | +420 |
| TC | 9,0 | - | 9,3 | - | 19.340 | 20.040 | 20.340 | +1.000 | +700 | +300 |

Qua bảng phân tích, nhìn chung cho ta thấy tổng chi phí nhân công trực tiếp sử dụng cho sản xuất 1.000 SP A kỳ TT/KH tăng 1.000 ngàn đồng, việc tăng này là do chi phí ở phân xưởng 2 và 3, còn ở phân xưởng 1 chi phí nhân công trực tiếp tính trong giá thành thì lại giảm so với kế hoạch là 300 ngàn đồng. Nếu xét các biến động về lượng và giá ảnh hưởng đến nhân công trực tiếp trong từng phân xưởng cho ta thấy:

Biến động lượng làm tổng chi phí tăng thêm 700 ngàn đồng, là do số giờ lao động trực tiếp để sản xuất sản phẩm A ở phân xưởng 2 và 3 tăng so với kế hoạch còn ở phân xưởng 1 thì thấp hơn.

Nếu định mức đã sát với thực tế thì điều này phản ánh năng suất lao động tại phân xưởng 2 và 3 đã giảm, tình hình tổ chức, quản lý lao động tại 2 phân xưởng trên chưa tốt. Doanh nghiệp cần phải đi sâu tìm hiểu nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

Biến động giá đã làm tổng chi phí tăng thêm 300 ngàn đồng, do đơn giá tiền lương bình quân ở phân xưởng 3 cao hơn so với định mức,

còn đơn giá bình quân ở phân xưởng 1 lại thấp hơn định mức. Doanh nghiệp cần đặt vấn đề xem xét định mức đơn giá tiền lương ở 2 phân xưởng trên đã hợp lý chưa? Đơn giá tiền lương bình quân giờ tăng là do nguyên nhân khách quan hay chủ quan?

**3. Phân tích khoản mục chi phí sản xuất chung :**

Khác với khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp và chi phí nhân công trực tiếp là những khoản mục mang tính khả biến, có quan hệ trực tiếp với sự biến động của khối lượng sản phẩm sản xuất, chi phí sản xuất chung lại là loại chi phí gián tiếp với các đặc điểm sau:

– Gồm nhiều nội dung kinh tế do sự phát sinh của nhiều hoạt động khác nhau.

– Do nhiều bộ phận quản lý khác nhau trong doanh nghiệp đảm nhiệm.

– Cùng lúc liên quan đến nhiều loại sản phẩm sản xuất nên trong quá trình tính giá thành phải thông qua phương pháp phân bổ để xác định chi phí sản xuất chung cho từng loại sản phẩm.

– Bao gồm cả định phí và biến phí mà chủ yếu là định phí. Do các đặc điểm nêu trên nên khi phân tích khoản mục chi phí sản xuất chung trong giá thành, để đánh giá đúng biến động của chi phí người ta thường phân tích chi phí sản xuất chung thành 2 yếu tố là biến phí và định phí.

- Đối với biến phí sản xuất chung, các bước phân tích cũng tương tự như phân tích biến động của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, tức là cũng xác định nguyên nhân biến động về lượng, giá.
- Đối với định phí sản xuất chung ta có thể tiến hành đơn giản hơn, chỉ cần so sánh số chi phí thực tế với chi phí kế hoạch để xác định mức biến động.

Có thể lấy ví dụ sau để minh họa cho phần phân tích biến phí sản xuất chung.

**Ví dụ:**

Ở một DN sử dụng máy móc thiết bị là chủ yếu trong sản xuất nên tiêu thức được lựa chọn để phân bổ chi phí sản xuất chung là số giờ máy hoạt động. Theo định mức, số giờ máy hoạt động để sản xuất 1 đơn vị sản phẩm là 2 giờ. Tổng số giờ máy hoạt động kế hoạch trong kỳ là 50.000 giờ để sản xuất ra 25.000 sản phẩm. Tài liệu kế hoạch về chi phí sản xuất chung trong kỳ như sau:

| | | |
|---|---|---|
| | – *Tổng biến phí sản xuất chung:* | *75.000 (ngàn đồng)* |
| Gồm: | * Vật liệu phụ: | 40.000 |
| | * Nhiên liệu: | 15.000 |
| | * Động lực: | 20.000 |
| | – *Tổng định phí sản xuất chung:* | *120.000 (ngàn đồng)* |
| Gồm: | * Lương quản lý phân xưởng | 35.000 |
| | * Khấu hao TSCĐ | 70.000 |
| | * Chi phí khác | 15.000 |

Thực tế doanh nghiệp chỉ sản xuất được 20.000 sản phẩm với tổng số giờ máy chạy là 42.000 giờ.

| | | |
|---|---|---|
| | – *Tổng biến phí sản xuất chung thực tế:* | *67.200 (ngàn đồng):* |
| Gồm: | * Vật liệu phụ: | 35.700 |
| | * Nhiên liệu: | 10.500 |
| | * Động lực: | 21.000 |
| | – *Tổng định phí sản xuất chung:* | *135.000 (ngàn đồng)* |
| Gồm: | * Lương quản lý phân xưởng | 40.000 |
| | * Khấu hao TSCĐ | 70.000 |
| | * Chi phí khác | 25.000 |

---------------

Phân tích biến động của biến phí sản xuất chung ở đây ta lưu ý:

– Biến động năng suất: là biến động do sự tăng (giảm) số giờ máy hoạt động để sản xuất 1 đơn vị sản phẩm.

– Biến động chi phí: là biến động do sự thay đổi của đơn giá biến phí sản xuất chung cho 1 giờ máy.

– Gọi $h_K$, $h_t$ là số giờ máy để sản xuất 1 sản phẩm định mức, thực tế.

– Gọi $r_K$, $r_t$ là đơn giá (hệ số phân bổ ) biến phí sản xuất chung 1 giờ máy định mức, thực tế.

Ta có bảng phân tích biến động của biến phí sản xuất chung như sau:

*Đơn vị:1.000đ*

| Chi phí sản xuất chung | Số giờ máy SX 1 SP | | Đơn giá biến phí SXC | | Biến phí SXC của 20.000 SP | | | Biến động | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $h_k$ | $h_t$ | $r_k$ | $r_t$ | $h_K r_K$ | $h_t r_k$ | $h_t r_t$ | Tổng số | Năng suất | Chi phí |
| Biến phí | | | | | | | | | | |
| -Vật liệu phụ | 2 | 2,1 | 0,8 | 0,85 | 32.000 | 33.600 | 35.700 | 3.700 | 1.600 | 2.100 |
| - Nhiên liệu | 2 | 2,1 | 0,3 | 0,25 | 12.000 | 12.600 | 10.500 | -1.500 | 600 | -2.100 |
| - Động lực | 2 | 2,1 | 0,4 | 0,5 | 16.000 | 16.800 | 21.000 | 5.000 | 800 | 4.200 |
| **Cộng** | | | **1,5** | **1,6** | **60.000** | **63.000** | **67.200** | **7.200** | **3.000** | **4.200** |

Qua bảng phân tích trên, ta thấy tổng biến phí sản xuất chung thực tế so với kế hoạch tăng 7.200 (ngàn đồng), trong đó chủ yếu tăng chi phí động lực và vật liệu phụ, còn chi phí nhiên liệu lại giảm.Nguyên

nhân trước nhất là do năng suất máy móc thiết bị đã giảm, số giờ máy hoạt động để sản xuất một đơn vị sản phẩm theo định mức chỉ cho phép 2 giờ nhưng thực tế lại mất đến 2,1 giờ làm cho các biến phí SXC phân bổ cũng tăng theo tương ứng:vật liệu phụ tăng 1.600, nhiên liệu tăng 600, động lực tăng 800.

Nguyên nhân biến động về chi phí ở đây là do biến động của đơn giá biến phí sản xuất chung /g. máy thay đổi, mà sự thay đổi của đơn giá này là do tình hình sử dụng từng loại chi phí trong quá trình quản lý sản xuất ở phân xưởng. Trong kỳ chỉ có chi phí nhiên liệu là giảm được 2.100 , còn các chi phí vật liệu phụ, động lực đều tăng, nhất là chi phí động lực tăng 4.200. Đây là biển hiện không tốt, cần tìm ra nguyên nhân để có biện pháp khắc phục. Nguyên nhân có thể ở khâu lượng các loại vật liệu phụ xuất dùng cho sản xuất, số lượng Kwh điện tiêu hao nhiều hơn định mức, hoặc cũng có thể đơn giá các loại này thực tế biến động tăng so với kế hoạch.

Tóm lại, nếu đứng trên quan điểm kiểm tra, kiểm soát việc quản lý chi phí ở các phân xưởng thì người ta chú trọng đến nguyên nhân biến động về chi phí nhiều hơn.

Để phân tích biến động định phí sản xuất chung, ta lập bảng phân tích sau:

*Đơn vị tính : 1.000 đ*

| **Định phí sản xuất chung** | **Kế hoạch** | **Thực tế** | **Chênh lệch** |
|---|---|---|---|
| Lương quản lý phân xưởng | 35.000 | 40.000 | 5.000 |
| Khấu hao tài sản cố định | 70.000 | 70.000 | 00 |
| Chi phí khác | 15.000 | 25.000 | 10.000 |
| **Cộng** | **120.000** | **135.000** | **15.000** |

Căn cứ bảng phân tích trên, ta thấy tổng định phí sản xuất chung tăng 15.000 so với kế hoạch, trong đó lương quản lý phân xưởng tăng 5.000, chi phí khác tăng 10.000.Trong khi kết quả sản xuất ở phân

xưởng giảm so với kế hoạch đề ra thì các chi phí này lại tăng, nhất là chi phí khác. Đây là biển hiện không tốt, cần khắc phục ngay.

Một số doanh nghiệp trong quá trình tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm không phân loại chi phí sản xuất chung thành biến phị và định phí thì khi phân tích khoản mục chi phí sản xuất chung có thể tiến hành như phân tích biến phí sản xuất chung.

# *Chương 5*

# PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ VÀ LỢI NHUẬN

## I. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ

### 1. Ý nghĩa, nhiệm vụ

Tiêu thụ sản phẩm là quá trình thực hiện giá trị và giá trị sử dụng của sản phẩm hàng hóa.

Trong quá trình tiêu thụ, sản phẩm chuyển từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ và kết thúc một vòng luân chuyển vốn. Có tiêu thụ sản phẩm mới có vốn để tiến hành tái sản xuất mở rộng, tăng tốc độ luân chuyển vốn, nâng cao hiệu quả việc sử dụng vốn.

Qua tiêu thụ tính chất hữu ích của sản phẩm mới được xác định một cách hoàn toàn, mới chứng tỏ năng lực kinh doanh của doanh nghiệp, thể hiện kết quả của công tác nghiên cứu thị trường v.v...

Mặt khác qua tiêu thụ, doanh nghiệp không những thu hồi được những chi phí vật chất trong quá trình sản xuất kinh doanh mà còn thực hiện được lợi nhuận, đây là nguồn quan trọng để tích lũy vào ngân sách, vào các quĩ của doanh nghiệp nhằm mở rộng qui mô sản xuất và nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên.

Với ý nghĩa đó, nhiệm vụ của phân tích tình hình tiêu thụ bao gồm :

– Đánh giá tình hình tiêu thụ của từng loại sản phẩm và toàn bộ doanh nghiệp, đánh giá tình hình tiêu thụ về mặt hàng chủ yếu.

– Đánh giá những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ.

– Đề ra các biện pháp nhằm đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm.

### 2. Phân tích chung tình hình tiêu thụ

– Phân tích chung tình hình tiêu thụ là xem xét, đánh giá tình hình tiêu thụ về khối lượng sản phẩm ở toàn bộ doanh nghiệp và từng loại sản phẩm, đồng thời xem xét mối quan hệ cân đối giữa dự trữ, sản

xuất và tiêu thụ nhằm thấy khái quát tình hình tiêu thụ và những nguyên nhân ban đầu ảnh hưởng đến tình hình đó.

– Phương pháp phân tích : áp dụng phương pháp so sánh, cụ thể là :

▪ So sánh doanh thu thực tế tính theo giá bán kế hoạch với doanh thu kế hoạch tính theo giá bán kế hoạch, trên cơ sở đó tính ra tỉ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ lệ hoàn thành KH tiêu thụ của doanh nghiệp} = \frac{\sum \left(\text{Khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế} \times \text{Giá bán kế hoạch}\right)}{\sum \left(\text{Khối lượng sản phẩm tiêu thụ kế hoạch} \times \text{Giá bán kế hoạch}\right)} \times 100\%$$

▪ So sánh khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế với kế hoạch và năm trước của từng loại sản phẩm, và tính tỉ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ từng sản phẩm.

▪ So sánh khối lượng sản phẩm tiêu thụ với khối lượng sản phẩm sản xuất và khối lượng sản phẩm dự trữ đầu kỳ, cuối kỳ nhằm đánh giá tính cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ.

– Trong quá trình phân tích, một số tình huống có thể xảy ra như sau:

*Ta có công thức :*

$$\text{Khối lượng sản phẩm tồn kho đầu kỳ} + \text{Khối lượng sản phẩm sản xuất trong kỳ} - \text{Khối lượng sản phẩm tồn kho cuối kỳ} = \text{Khối lượng sản phẩm tiêu thụ}$$

Dựa vào công thức này ta có thể chia ra một số trường hợp sau đây:

▪ Nếu khối lượng sản phẩm tiêu thụ tăng, trong trường hợp khối lượng sản phẩm dự trữ đầu kỳ tăng, khối lượng sản phẩm sản xuất

giảm và khối lượng dự trữ cuối kỳ tăng. Trường hợp này doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch tiêu thụ, nguyên nhân dẫn đến tình hình này do mức dự trữ đầu kỳ tăng, nếu không doanh nghiệp sẽ không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ. Mặt khác mức dự trữ cuối kỳ tăng lên, rõ ràng mức dự trữ đầu kỳ tăng lên với tốc độ lớn. Điều này thể hiện sự không cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ.

- Nếu khối lượng sản phẩm tiêu thụ tăng, trong trường hợp khối lượng sản phẩm sản xuất tăng, sản phẩm dự trữ đầu kỳ giảm. Tình huống này diễn ra nếu :

  ✓ Sản phẩm dự trữ cuối kỳ tăng nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu thụ cho kỳ sau thì đánh giá tích cực. Bởi vì tuy tồn kho đầu kỳ giảm, nhưng do đẩy mạnh sản xuất, doanh nghiệp không những đáp ứng được nhu cầu tiêu thụ mà còn đủ sản phẩm để dự trữ nhằm đáp ứng tiêu thụ kỳ sau, điều này thể hiện được tính cân đối giữa dự trữ, sản xuất và tiêu thụ.

  ✓ Sản phẩm dự trữ cuối kỳ giảm, làm cho doanh nghiệp không thực hiện được hợp đồng tiêu thụ đã ký kết ở kỳ sau, đây là biểu hiện không tốt. Tính cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ không thực hiện được.

- Nếu khối lượng sản phẩm tiêu thụ giảm, trong trường hợp khối lượng sản phẩm sản xuất tăng, dự trữ đầu kỳ giảm và dự trữ cuối kỳ tăng, tình hình này đánh giá không tốt. Doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ, gây ứ đọng vốn trong khâu dự trữ, mất cân đối giữa dự trữ, sản xuất và tiêu thụ. Nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này có thể do không tổ chức tốt công tác tiêu thụ, chất lượng sản phẩm không đảm bảo v.v...

- Nếu khối lượng sản phẩm tiêu thụ tăng, trong trường hợp khối lượng sản phẩm sản xuất giảm, dự trữ đầu kỳ tăng, dự trữ cuối kỳ giảm với tốc độ lớn, tình hình này mặc dù doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch tiêu thụ, nhưng đánh giá không tốt. Bởi vì sản xuất không đáp ứng nhu cầu tiêu thụ, dự trữ cuối kỳ thấp ảnh hưởng đến tình hình tiêu

thụ kỳ sau. Tính cân đối giữa sản xuất, dự trữ, tiêu thụ không thực hiện được.

▪ Dựa vào công thức trên, có thể có nhiều tình huống khác xảy ra, để đánh giá chính xác cần chú ý đến đặc điểm tình hình cụ thể của từng loại sản phẩm, tình hình cụ thể từng doanh nghiệp, tình hình thị trường, các chế độ chính sách của Nhà nước v.v...

• *Ví dụ:* Căn cứ vào tài liệu sau phân tích chung tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ.

| Sản phẩm | Tồn kho đầu kỳ | | Sản xuất trong kỳ | | Tiêu thụ trong kỳ | | Tồn kho cuối kỳ | | Giá bán kế hoạch (đơn vị 1000đ) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kế hoạch | Thực tế | Kế hoạch | Thực tế | Kế hoạch | Thực tế | Kế hoạch | Thực tế | |
| A | 60 | 44 | 400 | 430 | 420 | 430 | 40 | 44 | 20 |
| B | 100 | 40 | 440 | 460 | 500 | 250 | 40 | 250 | 14 |
| C | 50 | 200 | 720 | 520 | 600 | 720 | 50 | - | 8 |
| D | - | - | 320 | 350 | 300 | 350 | 20 | - | 1 |

❖ *Xét toàn bộ doanh nghiệp:*

Tỉ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ của doanh nghiệp là:

$$\frac{(430\times 20)+(250\times 14)+(720\times 8)+(350\times 4)}{(420\times 20)+(500\times 14)+(600\times 8)+(300\times 4)}=\frac{19.260}{21.400}\times 100\%=90\%$$

Như vậy doanh nghiệp đã không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ cụ thể là tỉ lệ hoàn thành kế hoạch chỉ đạt 90%, giảm 10% so với kế hoạch.

❖ *Xét từng loại sản phẩm*

Ta có bảng phân tích sau:

| | Khối lượng sp tiêu thụ | | Chênh lệch | |
|---|---|---|---|---|
| | KH | TT | Mức | % |
| Sản phẩm A | 420 | 430 | 10 | 2,38 |
| Sản phẩm B | 500 | 250 | -250 | -50 |
| Sản phẩm C | 600 | 720 | 120 | 20 |
| Sản phẩm D | 300 | 350 | 50 | 16,7 |

✓ Như vậy sản phẩm A đã hoàn thành vượt mức kế hoạch tiêu thụ, cụ thể tăng 10 sản phẩm, tăng 2,38%... Mặc dù mức dự trữ đầu kỳ không đảm bảo (giảm 16 sản phẩm) nhưng do doanh nghiệp đẩy mạnh sản xuất trong kỳ (tăng 30 sản phẩm), nên đáp ứng đủ nhu cầu tiêu thụ trong kỳ và dự trữ cho tiêu thụ kỳ sau. Đây là biểu hiện tích cực, đảm bảo được tính cân đối giữa dự trữ, sản xuất và tiêu thụ.

✓ Sản phẩm B không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ, cụ thể là giảm 250 sản phẩm, giảm 50% so với kế hoạch. Mặc dù xí nghiệp đã thực hiện tốt kế hoạch sản xuất (tăng 20 sản phẩm) nhưng do tình hình tiêu thụ không thực hiện tốt nên số dự trữ cuối kỳ tăng 210 sản phẩm. Đây là biểu hiện không tốt, không đảm bảo được tính cân đối giữa sản xuất, dự trữ, tiêu thụ, gây tình trạng ứ đọng vốn trong khâu dự trữ v.v...

✓ Sản phẩm C đã hoàn thành vượt mức kế hoạch tiêu thụ, cụ thể là tăng 120 sản phẩm, tăng 20% so với kế hoạch. Doanh nghiệp đã hoàn thành vượt mức kế hoạch tiêu thụ trong trường hợp tỉ lệ hoàn thành kế hoạch sản xuất chỉ đạt 72,2%, giảm 27,8%, giảm 200 sản phẩm. Nguyên nhân dẫn đến tình hình này là do mức dự trữ đầu kỳ quá cao, tăng 150 sản phẩm, và không thực hiện được dự trữ cuối kỳ. Tình hình trên là biểu hiện không tốt, mất cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ.

✓ Sản phẩm D đã hoàn thành vượt mức kế hoạch tiêu thụ, cụ thể tăng 50 sản phẩm, tăng 16,7%, trong khi đó kế hoạch sản xuất cũng

hoàn thành vượt mức 30 sản phẩm, nhưng lượng tồn kho cuối kỳ không có. Điều này cho thấy sản xuất vẫn chưa đủ đáp ứng nhu cầu tiêu thụ, tính cân đối giữa sản xuất, dự trữ, tiêu thụ không được thực hiện.

### 3. Phân tích tình hình tiêu thụ về doanh thu:

Để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, các nhà quản lý luôn quan tâm đến việc tăng doanh thu, do vậy phân tích tình hình biến động của doanh thu sẽ giúp họ có cái nhìn toàn diện về tình hình doanh thu của doanh nghiệp.

Khi phân tích doanh thu, có thể xem xét ở nhiều góc độ khác nhau: doanh thu theo từng nhóm hàng, mặt hàng chủ yếu; doanh thu theo các đơn vị, bộ phận trực thuộc, ...

Phương pháp phân tích: phương pháp so sánh.

**Ví dụ:**

Căn cứ vào tài liệu về doanh thu qua 2 năm của một công ty thương mại, ta có bảng phân tích sau:

| Cửa hàng | Doanh thu năm trước | | Doanh thu năm nay | | Chênh lệch | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Số tiền | Tỷ trọng (%) | Số tiền | Tỷ trọng (%) | Số tiền | Tỷ lệ (%) |
| Cửa hàng A | 13.500 | 45 | 15.510 | 47 | 2.010 | 14,9 |
| Cửa hàng B | 9.000 | 30 | 6.930 | 21 | -2.070 | -23 |
| Cửa hàng C | 7.500 | 25 | 10.560 | 32 | 3.060 | 40,8 |
| **Cộng** | 30.000 | 100 | 33.000 | 100 | 3.000 | 10 |

Ta nhận thấy tổng doanh thu của công ty tăng 3.000 triệu đồng, tỉ lệ tăng 10% là do doanh thu cửa hàng A và C tăng, trong đó doanh thu cửa hàng C tăng nhiều nhất: tăng 3.060 triệu đồng, tỉ lệ tăng 40,8%. Đây là biểu hiện tốt. Còn cửa hàng B thì đã giảm doanh thu đáng kể:

giảm 2.070 triệu đồng, tỉ lệ giảm 23%, công ty cần tìm hiểu nguyên nhân để khắc phục.

Cùng với sự biến động của tổng doanh thu thì cơ cấu doanh thu của công ty cũng thay đổi. Tỉ trọng doanh thu của cửa hàng A năm nay so với năm trước tăng và vẫn đóng vai trò chủ đạo đối với công ty. Ngược lại, tỉ trọng về doanh thu của cửa hàng B giảm từ 30% xuống còn 21% và doanh thu cửa hàng C tăng từ 25% lên 32%. Sự thay đổi này đã đưa cửa hàng C lên vị trí quan trọng thứ 2. Tuy nhiên để đánh giá chi tiết hơn cần với kết hợp với phương hướng kinh doanh của công ty cũng như lợi nhuận từng cửa hàng.

**4. Phân tích tình hình tiêu thụ mặt hàng chủ yếu.**

Phân tích tình hình tiêu thụ không chỉ dừng lại ở việc đánh giá tình hình tiêu thụ về khối lượng sản phẩm mà phải tiếp tục phân tích tình hình tiêu thụ những mặt hàng chủ yếu. Bởi vì doanh nghiệp không thực hiện tốt kế hoạch tiêu thụ mặt hàng sẽ ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, giảm uy tín của doanh nghiệp, v.v...

Nguyên tắc phân tích là : không lấy giá trị mặt hàng tiêu thụ vượt mức kế hoạch bù cho giá trị mặt hàng không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ.

Phương pháp phân tích : Áp dụng phương pháp so sánh, trên cơ sở đó tính ra tỷ lệ hoàn thành kế hoạch mặt hàng tiêu thụ.

$$\text{Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch mặt hàng tiêu thụ} = \frac{\sum\left(\text{Khối lượng tiêu thụ thực tế của những sản phẩm không hoàn thành kế hoạch} \times \text{Đơn giá KH}\right) + \sum\left(\text{Khối lượng tiêu thụ kế hoạch của những sản phẩm hoàn thành vượt mức kế hoạch} \times \text{Đơn giá KH}\right)}{\sum\left(\text{Khối lượng sản phẩm tiêu thụ kế hoạch} \times \text{Đơn giá Kế hoạch}\right)} \times 100\%$$

Trình tự phân tích :

- Căn cứ vào tỷ lệ hoàn thành kế hoạch mặt hàng đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ về mặt hàng của doanh nghiệp.
- Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ từng loại sản phẩm để thấy được nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình trên.

***Ví dụ:*** Căn cứ vào tài liệu sau đây phân tích tình hình tiêu thụ về mặt hàng.

| Sản phẩm | Số lượng sản phẩm tiêu thụ (SP) | | Giá bán kế hoạch (đ) |
|---|---|---|---|
| | Kế hoạch | Thực tế | |
| 1.A | 100 | 110 | 1.000 |
| 2.B | 300 | 280 | 2.000 |
| 3.C | 200 | 150 | 1.500 |

Ta có:

$$\text{Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch mặt hàng} = \frac{(100 \times 1.000) + (280 \times 2.000) + (150 \times 1.500)}{(100 \times 1.000) + (300 \times 2.000) + (200 \times 1.500)} \times 100\% = 88{,}5\%$$

Như vậy doanh nghiệp đã không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ mặt hàng, nguyên nhân dẫn đến tình hình này do sản phẩm B, C không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ.

**5. Phân tích những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ**

Tình hình tiêu thụ của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng bởi nhiều nguyên nhân, có thể khái quát thành 3 loại nguyên nhân sau :

– Những nguyên nhân thuộc về tự thân doanh nghiệp.

– Những nguyên nhân thuộc về người mua.

– Những nguyên nhân thuộc về Nhà nước như các chính sách xuất nhập khẩu, chính sách thuế v.v...

***a. Phân tích những nguyên nhân thuộc về tự thân doanh nghiệp.***

– Những nguyên nhân thuộc về tự thân doanh nghiệp ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ bao gồm : tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất về mặt số lượng và chất lượng sản phẩm, tình hình dự trữ, công tác tiếp cận thị trường, xác định giá bán hợp lý, uy tín doanh nghiệp v.v... Những nguyên nhân về tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất, tình hình dự trữ đã phân tích ở trên, ở đây chỉ phân tích ảnh hưởng của giá bán đến khối lượng sản phẩm tiêu thụ.

– Giá bán sản phẩm là một nhân tố ảnh hưởng đến khối lượng sản phẩm hàng hóa tiêu thụ (xét cả về mặt giá trị và hiện vật), ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Giá bán tăng lên làm doanh thu tăng lên trong điều kiện giả định khối lượng sản phẩm bán ra không thay đổi. Tuy nhiên cần chú ý rằng, khi thu nhập người tiêu dùng không tăng, giá bán tăng lên thông thường khối lượng sản phẩm bán ra sẽ

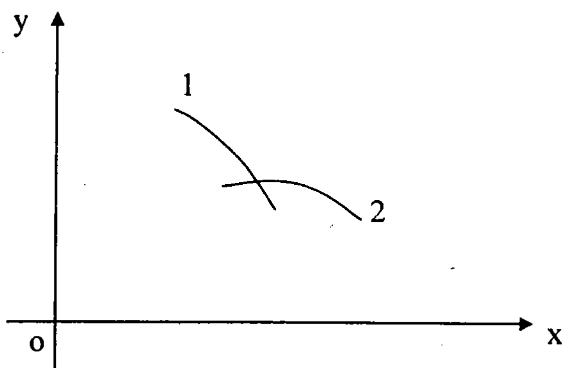
giảm do nhu cầu giảm. Mức độ tăng, giảm của khối lượng sản phẩm tiêu thụ còn phụ thuộc vào mức đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của hàng hóa, giá trị sử dụng của hàng hóa. Những sản phẩm thiết yếu cho tiêu dùng như lương thực thực phẩm, khối lượng sản phẩm tiêu thụ thay đổi ít phụ thuộc vào giá cả. Ngược lại những sản phẩm hàng hóa cao cấp, xa xỉ, khối lượng sản phẩm tiêu thụ sẽ giảm nếu giá cả tăng lên. Vì vậy doanh nghiệp cần quyết định khối lượng sản phẩm tiêu thụ và giá cả hợp lý nhằm mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất.

Nếu giả định thu nhập của người tiêu dùng không thay đổi ta có thể biểu diễn mối tương quan giữa giá bán và khối lượng sản phẩm tiêu thụ bằng hàm số:

$$y = f(x)$$

Trong đó: x là giá bán

y là khối lượng sản phẩm tiêu thụ




Với lý luận trên, đồ thị y = f(x) có dạng sau đây:

Đồ thị (1) : Biểu diễn cho những sản phẩm xa xỉ, cao cấp.

Đồ thị (2) : Biểu diễn cho những sản phẩm thiết yếu.

### b. Phân tích những nguyên nhân thuộc về người mua

Những nguyên nhân thuộc về người mua ảnh hưởng rất lớn đến tình hình tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Người mua có thể tác động đến tình hình tiêu thụ trên các góc độ sau : nhu cầu tự nhiên, nhu cầu mong muốn, mức thu nhập, sở thích, thị hiếu, tập quán v.v... Trong đó nguyên nhân về mức thu nhập ảnh hưởng rất lớn đến nhu cầu của người mua từ đó ảnh hưởng đến việc tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Trong những nguyên nhân trên có nguyên nhân có thể định lượng được và có những nguyên nhân không định lượng được, ở đây chỉ xem xét, phân tích mối quan hệ giữa nhu cầu và thu nhập.

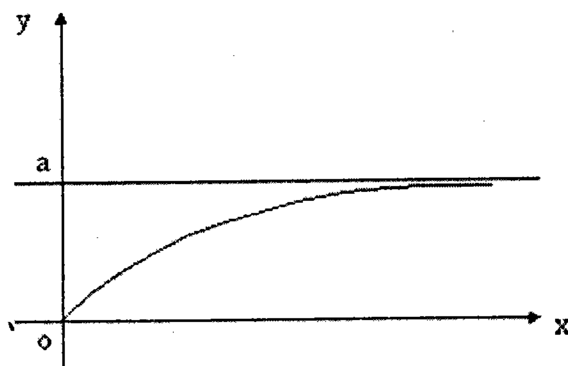
Nếu gọi x là thu nhập, y là nhu cầu, giả định giá cả không đời, ta có thể biểu diễn mối quan hệ giữa thu nhập và nhu cầu bằng hàm số :

$$y = f(x)$$

Qui luật chung là khi thu nhập tăng lên thì nhu cầu tăng lên, tuy nhiên điều này còn phụ thuộc vào từng loại nhu cầu, nhu cầu bức thiết, nhu cầu tương đối cần thiết, nhu cầu hàng xa xỉ. Hàm số y = f(x) là hàm tăng, đồ thị của nó luôn có dạng đi lên.

❖ ***Xét mối quan hệ giữa thu nhập với nhu cầu bức thiết:***

Nhu cầu bức thiết là nhu cầu về các loại thực phẩm quan trọng và sản phẩm thiết yếu khác như lương thực thực phẩm v.v... Khi thu nhập tăng lên, nhu cầu này sẽ tăng lên, sau đó tốc độ tăng giảm dần và cuối cùng đạt mức bão hòa. Quan hệ này có thể biểu diễn bằng đồ thị sau :



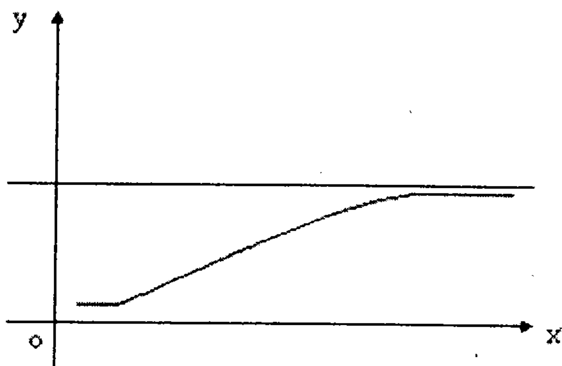
Hàm số mà đồ thị này biểu diễn có thể là: $Y = \frac{ax}{x+b}$

Đây là hàm nhất biến nhận đường thẳng y = a làm tiệm cận ngang. Với a là nhu cầu ở điểm bão hòa.

❖ ***Xét mối quan hệ giữa thu nhập và nhu cầu tương đối cần thiết.***

Nhu cầu tương đối cần thiết là nhu cầu về các mặt hàng sử dụng lâu dài như quần áo, nhà ở, giày dép v.v... Khi thu nhập tăng thì những nhu cầu này tăng chậm, sau đó tăng nhanh rồi tốc độ giảm dần và cuối cùng đạt ở mức độ bão hòa.

Quan hệ này có thể biểu diễn bằng đồ thị sau :



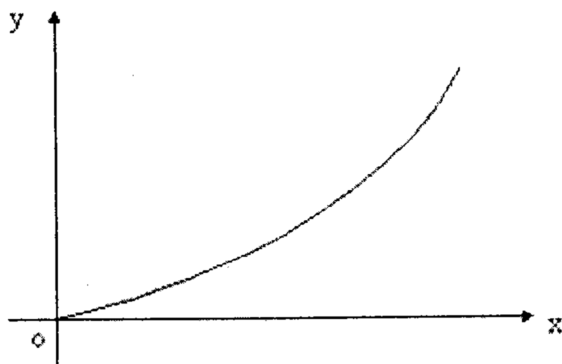

Hàm số mà đồ thị biểu diễn có thể là: $Y = a\frac{x-c}{x+b}$

Trong đó a là nhu cầu ở điểm bão hòa.

❖ ***Xét mối quan hệ giữa thu nhập và nhu cầu hàng xa xỉ :***

Đối với loại nhu cầu này khi thu nhập tăng lên nhu cầu tăng chậm, nếu thu nhập càng tăng thì nhu cầu này càng tăng, trên thực tế nhu cầu này không có mức bão hòa. Quan hệ này có thể biểu diễn bằng đồ thị sau :

Hàm số mà đồ thị này biểu diễn có thể là: $Y = ax\dfrac{x-c}{x+b}$




## II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN

### 1. Ý nghĩa, nhiệm vụ :

Lợi nhuận là biểu hiện bằng tiền của sản phẩm thặng dư do kết quả lao động của công nhân mang lại.

Lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp biểu hiện kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh. Nó phản ánh đầy đủ các mặt số lượng và chất lượng hoạt động của doanh nghiệp, phản ánh kết quả việc sử dụng các yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất như lao động, vật tư, tài sản cố định.

Lợi nhuận là nguồn vốn quan trọng để tái sản xuất mở rộng toàn bộ nền kinh tế quốc dân và doanh nghiệp. Bởi vì lợi nhuận là nguồn hình thành nên thu nhập của ngân sách Nhà nước, thông qua việc đánh thuế thu nhập doanh nghiệp, trên cơ sở đó giúp cho Nhà nước phát triển nền kinh tế xã hội. Một bộ phận khác của lợi nhuận được để lại doanh nghiệp thành lập các quỹ, tạo điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên.

Lợi nhuận là một đòn bẩy kinh tế quan trọng, có tác dụng khuyến khích người lao động và các doanh nghiệp ra sức phát triển sản xuất, nâng cao

hiệu quả sản xuất kinh doanh, trên cơ sở của chính sách phân phối đúng đắn.

Lợi nhuận là chỉ tiêu kinh tế đặc biệt quan trọng, vì vậy phân tích tình hình lợi nhuận có ý nghĩa là một nội dung trọng tâm của phân tích hoạt động kinh doanh, chỉ có phân tích tình hình lợi nhuận mới đề ra các biện pháp nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận, thúc đẩy sự tăng trưởng của doanh nghiệp.

Với ý nghĩa quan trọng như trên, nhiệm vụ của phân tích tình hình lợi nhuận bao gồm :

- Đánh giá tình hình lợi nhuận của từng bộ phận và toàn doanh nghiệp.
- Đánh giá những nguyên nhân, xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động về lợi nhuận.
- Đề ra các biện pháp khai thác khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận.

**2. Các bộ phận cấu thành lợi nhuận của doanh nghiệp.**

Do đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phong phú và đa dạng, nên lợi nhuận được hình thành từ nhiều bộ phận. Hiểu rõ nội dung, đặc điểm của lợi nhuận từng bộ phận tạo cơ sở để thực hiện tốt công tác phân tích lợi nhuận. Nếu xét theo nguồn hình thành, lợi nhuận của doanh nghiệp bao gồm các bộ phận sau :

***a. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.***

❖ **Lợi nhuận về hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ:**

Lợi nhuận về hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ là khoản chênh lệch giữa doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ trừ đi giá thành toàn bộ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ. Trong đó :

– Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ là toàn bộ tiền bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ sau khi trừ các khoản chiết khấu

thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt.

– Giá thành toàn bộ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ bao gồm:

- Giá thành sản xuất của sản phẩm, dịch vụ.
- Chi phí bán hàng.
- Chi phí quản lý.

Qua phân tích trên, lợi nhuận hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp được xác định bằng công thức sau:

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Lợi nhuận** | = | **Doanh thu** | - | **Giá thành sx (GVHB)** | - | **CPBH và quản lý** |

**hay** $\sum P = \sum q_i g_i - (\sum q_i Z_i + Z_{BH} + Z_{QL})$

*Trong đó:*

✓ P: là lợi nhuận hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ.

✓ $q_i$, $g_i$, $z_i$ : lần lượt là khối lượng sản phẩm, giá bán, giá thành sản xuất sản phẩm thứ i.

✓ $Z_{BH}$, $Z_{QL}$ : lần lượt là chi phí bán hàng, chi phí quản lý trong kỳ.

❖ **Lợi nhuận về hoạt động tài chính:**

Lợi nhuận về hoạt động tài chính là bộ phận lợi nhuận thu từ hoạt động góp vốn liên doanh, hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán dài hạn, ngắn hạn, hoạt động cho thuê tài sản v.v... Lợi nhuận bộ phận này được xác định bằng khoản chênh lệch giữa thu nhập và chi phí của các hoạt động tài chính.

***b. Lợi nhuận hoạt động khác.***

Lợi nhuận hoạt động khác là chênh lệch giữa khoản thu và khoản chi về hoạt động khác của doanh nghiệp :

▪ Khoản thu về hoạt động khác bao gồm : thu nhượng bán, thanh lý tài sản cố định, thu về nợ khó đòi, về các khoản nợ phải trả không xác định chủ v.v...

▪ Khoản chi về hoạt động khác bao gồm : chi về thanh lý, nhượng bán tài sản cố định; chi về tiền phạt do vi phạm hợp đồng v.v...

### 3. Phân tích chung tình hình lợi nhuận

Phân tích chung tình hình lợi nhuận là đánh giá sự biến động lợi nhuận của toàn doanh nghiệp, của từng bộ phận lợi nhuận nhằm thấy khái quát tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp.

Phương pháp phân tích : áp dụng phương pháp so sánh.

***Ví dụ :***

**BẢNG PHÂN TÍCH CHUNG TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN**

*Đơn vị : 1.000đ*

| Các bộ phận lợi nhuận | Kế hoạch | Thực tế | Chênh lệch | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Số tiền | % |
| I) Lợi nhuận về hoạt động kinh doanh | 117.856 | 186.150 | 68.294 | +57,9 |
| 1. Lợi nhuận của hoạt động bán hàng | 87.000 | 142.520 | 55.520 | +63,8 |
| 2. Lợi nhuận về hoạt động tài chính | 30.856 | 43.630 | 12.774 | +14,4 |
| - Lợi nhuận về hoạt động đầu tư chứng khoán | 20.856 | 35.630 | 14.774 | +70,8 |
| - Lợi nhuận của hoạt động góp vốn liên doanh | 10.000 | 8.000 | -2.000 | -20 |
| II) Lợi nhuận khác | | 500 | +500 | |
| - Thu nhập khác | | 1.000 | +1.000 | |
| - Chi phí khác | | 500 | +500 | |
| **Tổng cộng** | **117.856** | **186.650** | **68.794** | **58,4** |

Như vậy doanh nghiệp đã hoàn thành vượt mức kế hoạch lợi nhuận, cụ thể là lợi nhuận tăng 68.794 (ngàn đồng), tỉ lệ tăng 58,4%. Nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này là :

– Do lợi nhuận của hoạt động bán hàng tăng 55.520 (ngàn đồng), tăng 63,8% đây là biểu hiện tích cực.

– Do lợi nhuận hoạt động tài chính tăng 12.774, tăng 41,4%, cụ thể :

- Do lợi nhuận về hoạt động đầu tư chứng khoán dài hạn, ngắn hạn tăng 14.744 (ngàn đồng) tăng 70,8%, đây là biểu hiện tốt.
- Do lợi nhuận của hoạt động liên doanh giảm 2.000 (ngàn đồng), giảm 20% điều này làm hạn chế mức tăng của lợi nhuận toàn doanh nghiệp. Nếu lợi nhuận hoạt động liên doanh hoàn thành kế hoạch thì lợi nhuận của doanh nghiệp không chỉ tăng 67.794 mà tăng 69.794 (ngàn đồng). Cần đi sâu phân tích nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này.

– Do lợi nhuận hoạt động khác phát sinh trong kỳ là 500, nên làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này do các khoản thu nhập khác phát sinh lớn hơn chi phí khác phát sinh là 500 (1000 - 500).

Để thấy rõ hơn những nguyên nhân ảnh hưởng đến lợi nhuận doanh nghiệp cần phân tích tình hình lợi nhuận của từng bộ phận.

## 4. Phân tích tình hình lợi nhuận của hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ.

### *a. Phân tích chung*

Phân tích chung là xem xét đánh giá sự biến động lợi nhuận của hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ giữa thực tế với kế hoạch và thực tế năm trước, nhằm thấy khái quát tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận của bộ phận này.

***b. Phân tích mức độ ảnh hưởng các nhân tố đến tình hình lợi nhuận.***

Phân tích mức độ ảnh hưởng các nhân tố đến tình hình lợi nhuận là xác định mức độ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng, khối lượng sản phẩm tiêu thụ, giá thành sản xuất, giá bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý đến lợi nhuận.

Phương pháp phân tích : Vận dụng bản chất của phương pháp thay thế liên hoàn. Để vận dụng phương pháp thay thế liên hoàn cần xác định rõ nhân tố số lượng và nhân tố chất lượng để có trình tự thay thế hợp lý. Muốn vậy cần nghiên cứu mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phân tích trong phương trình sau:

$$P = \sum_{i=1}^{n} q_i g_i - \left( \sum_{i=1}^{n} q_i Z_i + Z_{BH} + Z_{QL} \right)$$

Dựa vào phương trình trên, các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích vừa có mối quan hệ tổng và tích, ta xét riêng từng nhóm nhân tố có mối quan hệ tích số :

- Nhóm $q_iZ_i$ : nhân tố $q_i$ là nhân tố số lượng, nhân tố $Z_i$ là nhân tố chất lượng.
- Nhóm $q_ig_i$ : nhân tố $q_i$ là nhân tố số lượng, nhân tố $g_i$ là nhân tố chất lượng.
- Xét mối quan hệ giữa các nhóm nhân tố $q_iZ_i$, $q_ig_i$, $Z_{BH}$, $Z_{QL}$.

Một vấn đề đặt ra khi xem xét mối quan hệ giữa các nhóm $q_iZ_i$, $q_ig_i$, $Z_{BH}$, $Z_{QL}$ là giữa các nhân tố $z_i$, $g_i$, $Z_{BH}$, $Z_{QL}$ nhân tố nào là nhân tố số lượng và chất lượng. Trong phạm vi nghiên cứu này việc phân chia trên là không cần thiết, bởi vì trong các nhân tố đó nhân tố nào thay thế trước hoặc sau thì kết quả mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến lợi nhuận không thay đổi.

Với lý luận trên, quá trình vận dụng phương pháp thay thế liên hoàn được thực hiện như sau :

Lần lượt thay thế số kế hoạch bằng số thực tế của các nhân tố theo trình tự : khối lượng sản phẩm tiêu thụ, kết cấu mặt hàng, giá thành sản xuất, chi phí bán hàng, chi phí quản lý và cuối cùng là giá bán, mỗi lần thay thế tính lại lợi nhuận mới rồi so sánh với lợi nhuận đã tính ở bước trước, sẽ xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố vừa thay thế.

❖ **Tổng quát phương pháp phân tích**

**Lợi nhuận kỳ thực tế**

$$P_T = \sum_{i=1}^{n} q_{Ti} g_{Ti} - \left( \sum_{i=1}^{n} q_{Ti} Z_{Ti} + Z_{BHT} + Z_{QLT} \right)$$

**Lợi nhuận kỳ kế hoạch**

$$P_K = \sum_{i=1}^{n} q_{Ki} g_{Ki} - \left( \sum_{i=1}^{n} q_{Ki} Z_{Ki} + Z_{BHT} + Z_{QLT} \right)$$

**<u>Xác định đối tượng phân tích</u>**

$$\Delta P = P_T - P_K$$

**<u>Xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố.</u>**

❖ ***Thay thế lần 1:*** Thay khối lượng sản phẩm tiêu thụ kế hoạch bằng khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế trong điều kiện giả định nhân tố kết cấu mặt hàng không thay đổi và các nhân tố khác không đổi.

Thay khối lượng sản phẩm tiêu thụ kế hoạch bằng thực tế trong điều kiện kết cấu mặt hàng không thay đổi nghĩa là thay khối lượng sản phẩm tiêu thụ kế hoạch bằng thực tế với giả định tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ từng loại sản phẩm đều bằng nhau và bằng tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung của toàn doanh nghiệp.

Nếu gọi $q'_T$ là khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế trong điều kiện kết cấu không đổi ta có:

$$\frac{q'_{Ti}}{q_{Ki}} x100\% = \frac{\sum_{i=1}^{n} q_{Ti} g_{Ki}}{\sum_{i=1}^{n} q_{Ki} g_{Ki}} x100\% = K$$

(K : là tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung của doanh nghiệp)

⇒ $q'_{Ti} = K . q_{Ki}$

⇒ Lợi nhuận trong trường hợp này là: (ký hiệu $P_{K1}$)

$$P_{K1} = \sum_{i=1}^{n} q'_{Ti} g_{Ki} - \left( \sum_{i=1}^{n} q'_{Ti} Z_{Ki} + Z_{BHK} + Z_{QLK} \right)$$

$$= \sum_{i=1}^{n} K q_{Ki} g_{Ki} - \left( \sum_{i=1}^{n} K q_{Ki} Z_{Ki} + Z_{BHK} + Z_{QLK} \right)$$

$$= K \sum_{i=1}^{n} \left[ q_{Ki} g_{Ki} - q_{Ki} Z_{Ki} \right] - \left( Z_{BHK} + Z_{QLK} \right)$$

⇒ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng đến lợi nhuận là: (ký hiệu $P_q$)

$P_q = P_{K1} - P_K$

$$Pq = (K-1) \sum_{i=1}^{n} \left[ q_{Ki} g_{Ki} - q_{Ki} Z_{Ki} \right]$$

Đặt $\sum_{i=1}^{n} \left[ q_{Ki} g_{Ki} - q_{Ki} Z_{Ki} \right]$ = $P_K$ gộp (Lãi gộp kỳ kế hoạch).

**$P_q = (K - 1)P_K$ gộp**

**Kết luận:**

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng đến lợi nhuận bằng lãi gộp kỳ kế hoạch nhân với số vượt mức, hoặc không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ.

❖ ***Thay thế lần 2:*** Thay kết cấu mặt hàng kế hoạch bằng kết cấu mặt hàng thực tế trong điều kiện các nhân tố khác không đổi.

Thay thế kết cấu mặt hàng kế hoạch bằng kết cấu mặt hàng thực tế nghĩa là thay khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế với kết cấu mặt hàng kế hoạch bằng khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế với kết cấu mặt hàng thực tế. (nghĩa là thay $q'_{Ti} = q_{Ti}$) ⇒ Lợi nhuận trường hợp này (ký hiệu $P_{K2}$)

$$P_{K2} = \sum_{i=1}^{n} q_{Ti}g_{Ki} - \left(\sum_{i=1}^{n} q_{Ti}Z_{Ki} + Z_{BHK} + Z_{QLK}\right)$$

⇒ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng đến lợi nhuận (ký hiệu $P_C$)

$$\boxed{P_C = P_{K2} - P_{K1}}$$

❖ ***Thay thế lần 3:*** Thay giá thành sản xuất kế hoạch bằng thực tế. Mục đích của việc thay thế này nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá thành.

Lợi nhuận trong trường hợp này là : (ký hiệu $P_{K3}$)

$$P_{K3} = \sum_{i=1}^{n} q_{Ti}g_{Ki} - \left(\sum_{i=1}^{n} q_{Ti}Z_{Ki} + Z_{BHK} + Z_{QLK}\right)$$

⇒ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá thành sản xuất đến lợi nhuận là (ký hiệu $P_Z$)

$$P_Z = P_{K3} - P_{K2} = -\left(\sum_{i=1}^{n}(q_{Ti}Z_{Ti}) - \sum_{i=1}^{n}(q_{Ti}Z_{Ki})\right)$$

$$\boxed{P_Z = -\left(\sum_{i=1}^{n}(q_{Ti}Z_{Ti}) - \sum_{i=1}^{n}(q_{Ti}Z_{Ki})\right)}$$

***Như vậy:*** Nếu giá thành thực tế lớn hơn giá thành kế hoạch ⇒ lợi nhuận giảm và ngược lại.

❖ ***Thay thế lần 4:*** Thay chi phí bán hàng kế hoạch bằng thực tế. Mục đích của việc thay thế này nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố chi phí bán hàng đến lợi nhuận.

Lợi nhuận trong trường hợp này là (ký hiệu $P_{K4}$)

$$P_{K4} = \sum_{i=1}^{n} q_{Ti} g_{Ki} - \left( \sum_{i=1}^{n} q_{Ti} Z_{Ti} + Z_{BH_T} + Z_{QL_K} \right)$$

⇒ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố chi phí bán hàng đến lợi nhuận (ký hiệu $P_{Z_{BH}}$)

$$P_{Z_{BH}} = P_{K4} - P_{K3} = -(Z_{BH_T} - Z_{BH_K})$$

$$\boxed{\mathbf{P_{Z_{BH}} = -(Z_{BH_T} - Z_{BH_K})}}$$

Như vậy, khi chi phí bán hàng tăng so với kế hoạch thì lợi nhuận giảm và ngược lại.

❖ ***Thay thế lần 5:*** Thay chi phí quản lý kế hoạch bằng thực tế, mục đích của việc thay thế này nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố chi phí quản lý đến lợi nhuận.

Lợi nhuận trong trường hợp này là (ký hiệu $P_{K5}$)

$$P_{K5} = \sum_{i=1}^{n} q_{Ti} g_{Ki} - \left( \sum_{i=1}^{n} q_{Ti} Z_{Ti} + Z_{BH_T} + Z_{QL_T} \right)$$

⇒ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố chi phí bán hàng đến lợi nhuận (ký hiệu $P_{Z_{QL}}$)

$$P_{Z_{QL}} = P_{K5} - P_{K4} = -(Z_{QL_T} - Z_{QL_K})$$

$$\boxed{\mathbf{P_{Z_{QL}} = -(Z_{QL_T} - Z_{QL_K})}}$$

Như vậy chi phí quản lý tăng thì lợi nhuận giảm và ngược lại.

❖ ***Thay thế lần 6:*** Thay giá bán kế hoạch bằng thực tế. Mục đích của việc thay thế này nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá bán đến lợi nhuận.

Lợi nhuận trong trường hợp này bằng kỳ thực tế $P_T$

$$P_T = \sum_{i=1}^{n} q_{Ti}g_{Ti} - \left(\sum_{i=1}^{n} q_{Ti}Z_{Ti} + Z_{BHT} + Z_{QLT}\right)$$

⇒ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá bán đến lợi nhuận (ký hiệu $P_g$)

$$P_g = P_T - P_{K5}$$

$$= \sum_{i=1}^{n} q_T(g_{Ti} - g_{Ki})$$

$$\boxed{P_g = \sum_{i=1}^{n} q_{Ti}(g_{Ti} - g_{Ki})}$$

***Ví dụ:*** Căn cứ vào tài liệu sau đây, phân tích tình hình lợi nhuận hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ.

| Sản phẩm | Khối lượng SP tiêu thụ | | Giá thành (1000đ/sp) | | Giá bán (1000đ/sp) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kế hoạch | Thực tế | Kế hoạch | Thực tế | Kế hoạch | Thực tế |
| A | 3.000 | 3.300 | 40 | 45 | 60 | 80 |
| B | 500 | 800 | 30 | 30 | 60 | 75 |
| C | 600 | 800 | 420 | 420 | 440 | 460 |

***Biết rằng:***

1. Chi phí bán hàng kỳ kế hoạch là 14.520.000đ, kỳ thực tế là 27.140.000đ.

2. Chi phí quản lý kỳ kế hoạch là 12.342.000đ, kỳ thực tế là 2.442.600đ.

*Bài giải* :

Từ tài liệu trên ta lập bảng số liệu sau :

*ĐVT : 1000đ*

| SP | Tổng doanh thu | | | Tổng giá thành | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | $q_{Ki} \cdot g_{Ki}$ | $q_{Ti} \cdot g_{Ki}$ | $q_{Ti} \cdot g_{Ti}$ | $q_{Ti} \cdot Z_{Ki}$ | $q_{Ti} \cdot Z_{Ki}$ | $q_{Ti} \cdot Z_{Ti}$ |
| A | 180.000 | 198.000 | 264.000 | 120.000 | 132.000 | 148.500 |
| B | 30.000 | 48.000 | 60.000 | 15.000 | 24.000 | 24.000 |
| C | 264.000 | 352.000 | 368.000 | 252.000 | 336.000 | 336.000 |
| **TC** | **474.000** | **598.000** | **692.000** | **387.000** | **492.000** | **508.500** |

- *Lợi nhuận kế hoạch*

  $P_K$ = 474.000 - (387.000 + 14.520 + 12.342) = 60.138

- *Lợi nhuận thực tế*

  $P_t$ = 692.000 - (508.500 + 27.140 + 24.426) = 131.934

  Đối tượng phân tích: 131.934 – 60.138 = 71.796

$$\frac{71.796}{60.138} \times 100\% = 119,4\%$$

Như vậy doanh nghiệp đã hoàn thành vượt mức kế hoạch lợi nhuận, cụ thể lợi nhuận tăng 71.796 (ngàn đồng), tỉ lệ tăng 119,4%. Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến lợi nhuận cụ thể như sau:

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng đến lợi nhuận

$$\text{Tỉ lệ hoàn thành KH tiêu thụ} = \frac{598.000}{474.000} \times 100\% = 126,16\%$$

$p_q$ = (126,16% - 1) . (474.000 - 387.000) = 22.759,2

Do sản lượng tiêu thụ tăng 26,16% nên lợi nhuận tăng một lượng là 22.759,2 (ngàn đồng)

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng đến lợi nhuận

$P_{K2}$ = 598.000 - (492.000 + 14.520 + 12.342)

= 79.138

$P_{K1}$ = 126,16% (474.000 - 387.000) - 14.520 - 12.342

= 82.897,2

⇒ $P_C$ = 79.138 - 82.897,2 = - 3.759,2

Do doanh nghiệp thay đổi kết cấu mặt hàng nên lợi nhuận giảm một lượng là 3.759,2.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá thành sản xuất

⇒ $P_Z$ = - (508.500 - 492.000) = - 16.500

Do tổng giá thành tăng 16.500 nên lợi nhuận giảm 16.500.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố chi phí bán hàng

$P_{Z_{BH}}$ = - (27.140 - 14.520) = - 12.620

Do chi phí bán hàng tăng nên lợi nhuận giảm một lượng là 12.620.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố chi phí quản lý

$P_{Z_{QL}}$ = - (24.426 - 12.342) = - 12.084

Do chi phí quản lý tăng nên lợi nhuận giảm một lượng là 12.084.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá bán

⇒ $P_g$ = 692.000 - 598.000 = + 94.000

Do giá bán thay đổi, doanh thu tăng 94.000 làm lợi nhuận tăng 94.000.

- **Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:**

22.759,2 – 3.759,2 – 16.500 – 12.620 – 12.084 + 94.000 = 71.796

Qua phân tích các nhân tố trên ta nhận thấy tổng lợi nhuận của doanh nghiệp tăng 71.796 ngàn đồng chủ yếu do tăng giá bán và tăng sản lượng tiêu thụ. Nếu giá bán tăng là do chủ quan và doanh nghiệp vẫn tăng được khối lượng tiêu thụ thì đây là kết quả tốt.

Bên cạnh đó, các chi phí sản xuất sản phẩm và bán hàng, quản lý đều tăng đã làm lợi nhuận giảm đáng kể, nếu các chi phí này tăng là do nguyên nhân chủ quan của việc không quản lý tốt chi phí thì doanh nghiệp cần có biện pháp khắc phục ngay.

**5. Phân tích tình hình lợi nhuận về hoạt động tài chính.**

Lợi nhuận hoạt động tài chính là lợi nhuận thu được từ các hoạt động liên doanh, liên kết, góp vốn cổ phần, cho thuê tài sản, lãi tiền gởi, hoạt động mua bán chứng khoán v.v... Các hoạt động này nhằm sử dụng hợp lý các nguồn vốn, tăng thêm thu nhập và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Phương pháp phân tích: áp dụng phương pháp so sánh, cụ thể là:

– So sánh giữa lợi nhuận thực tế với kế hoạch (nếu có), giữa thực tế năm nay với các năm trước.

– Đi sâu phân tích đối với từng khoản lợi nhuận chi tiết, nhất là những khoản lỗ.

Trong quá trình phân tích cần đối chiếu với các chế độ chính sách của từng khoản lợi nhuận và tình hình thực tế của doanh nghiệp để cho kết luận chính xác.

**Ví dụ:** có bảng phân tích lợi nhuận từ hoạt động tài chính ở doanh nghiệp nêu trên như sau:

Đơn vị tính: 1.000.000 đồng

| | Kế hoạch | Thực tế | Chênh lệch | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Số tiền | Tỉ lệ (%) |
| – Đầu tư chứng khoán | | | | |
| ✓ Thu nhập | 25.000 | 40.000 | 15.000 | 60 |
| ✓ Chi phí | 4.144 | 4.370 | 226 | 5,45 |
| ✓ Lợi nhuận từ đầu tư chứng khoán | 20.856 | 35.630 | 14.774 | 70,8 |
| – Góp vốn liên doanh | | | | |
| ✓ Thu nhập | 13.000 | 10.000 | -3.000 | -23 |
| ✓ Chi phí | 3.000 | 2.000 | -1.000 | -33,3 |
| ✓ Lợi nhuận từ góp vốn liên doanh | 10.000 | 8.000 | -2.000 | -20 |
| – Cộng lợi nhận từ hoạt động tài chính | 30.856 | 43.630 | 12.774 | 14,4 |

Tổng lợi nhuận từ hoạt động tài chính tăng 12.774 triệu đồng, tỉ lệ tăng 14,4%, nhỏ hơn tỉ lệ tăng lợi nhuận từ hoạt động bán hàng là biểu hiện tốt. Trong lợi nhuận từ hoạt động tài chính của doanh nghiệp thì lợi nhuận từ hoạt động đầu tư chứng khoán tăng (tăng 14.774 triệu đồng, tỉ lệ tăng 70,8%), còn lợi nhuận từ góp vốn liên doanh giảm.

Nếu sự thay đổi lợi nhuận này phù hợp với phương hướng kinh doanh của doanh nghiệp thì rất tốt.

### *6) Phân tích tình hình lợi nhuận hoạt động khác.*

Lợi nhuận hoạt động khác là khoản chênh lệch thu, chi về thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, về phạt vi phạm hợp đồng v.v... Để phân tích lợi nhuận của bộ phận này thường thường không thể so sánh số thực tế và kế hoạch bởi nó thường không có số liệu kỳ kế hoạch, mà

phải căn cứ vào nội dung của từng khoản thu nhập, chi phí và tình hình cụ thể của từng trường hợp mà đánh giá.

Nói chung phần lớn những khoản chi phí hoạt động khác phát sinh là biểu hiện không tốt, tuy nhiên những khoản thu nhập khác phát sinh chưa hẳn đã tốt. *Ví dụ :*

- Thu nhập về tiền phạt bồi thường tăng lên làm cho lợi nhuận doanh nghiệp tăng, nhưng tình hình đó ảnh hưởng không tốt đến sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp kỳ trước.
- Thu nhập về vật tư hàng hóa dôi ra trong quá trình kiểm kê làm lợi nhuận tăng, nhưng đây là biểu hiện quản lý vật tư, hàng hóa chưa tốt.

Chú ý rằng, khi phân tích lợi nhuận hoạt động khác có thể lập bảng phân tích chi tiết theo nội dung của từng khoản trên./.

# Chương 6
# PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

## I. Ý NGHĨA PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH.

### 1. Khái niệm phân tích báo cáo tài chính.

Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là một trong những lĩnh vực rất quan trọng không những luôn được quan tâm bởi các nhà quản trị doanh nghiệp mà còn được quan tâm bởi rất nhiều đối tượng có quyền lợi kinh tế liên quan đến doanh nghiệp. Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp được tiến hành trên tất cả các khía cạnh tài chính ở doanh nghiệp từ lúc huy động vốn, phân phối vốn, sử dụng và bảo toàn phát triển vốn. Trong lĩnh vực kế toán, phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp thường được tiến hành tập trung qua phân tích báo cáo cáo tài chính. Hay nói khác hơn, phân tích báo cáo tài chính là một phần trong phân tích tình hình tài chính.

Phân tích báo cáo tài chính là gì ? là quá trình xem xét, đánh giá các chỉ tiêu tài chính trên báo cáo tài chính nhằm xác định thực trạng, đặc điểm, xu hướng, tiềm năng tài chính của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó giúp cho các nhà quản lý đề ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính, hoạt động kinh doanh.

### 2. Ý nghĩa phân tích báo cáo tài chính.

Báo cáo tài chính của doanh nghiệp được nhiều cá nhân, tổ chức quan tâm như nhà quản lý doanh nghiệp, chủ sở hữu vốn, khách hàng, nhà đầu tư, các cơ quan quản lý chức năng....Tuy nhiên, mỗi cá nhân, tổ chức sẽ quan tâm những khía cạnh khác nhau khi phân tích báo cáo tài chính. Vì vậy, phân tích báo cáo tài chính cũng sẽ có ý nghĩa khác nhau đối với từng cá nhân, tổ chức.

Đối với nhà quản lý doanh nghiệp, phân tích báo cáo tài chính nhằm tìm những giải pháp tài chính để xây dựng kết cấu tài sản, nguồn

vốn thích hợp đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh có hiệu quả cao từ đó hoàn thành tốt trách nhiệm tài chính với cổ động, khai thác tốt tiềm lực tài chính doanh nghiệp....

Đối với chủ sở hữu, phân tích báo cáo tài chính giúp đánh giá đúng đắn thành quả của các nhà quản lý ; đánh giá thiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, đánh giá sự an toàn, tiềm lực tài chính của đồng vốn đầu tư vào doanh nghiệp.

Đối với các khách hàng, chủ nợ, phân tích báo cáo tài chính sẽ giúp đánh giá đúng đắn khả năng đảm bảo đồng vốn, khả năng và thời hạn thanh toán vốn trong quan hệ với doanh nghiệp.

Đối với cơ quan quản lý chức năng như cơ quan thuế, thống kê, phòng kinh tế ... phân tích báo cáo tài chính giúp đánh giá đúng đắn thực trạng tài chính của doanh nghiệp, tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước, những đóng góp hoặc tác động của doanh nghiệp đến tình hình, chính sách kinh tế tài chính xã hội.

## II. PHƯƠNG PHÁP VÀ TÀI LIỆU SỬ DỤNG PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH.

### 1. Phương pháp phân tích báo cáo tài chính.

Để có được những thông tin tài chính hữu ích hơn, khi phân tích báo cáo tài chính, trước hết cần phải xác lập được chỉ tiêu hay hệ thống chỉ tiêu thể hiện vấn đề cần quan tâm khi phân tích. Trên cơ sở những chỉ tiêu, hệ thống chỉ tiêu cần phân tích tiền hành phân tích. Phân tích báo cáo tài chính có thể thực hiện bằng cách kết hợp nhiều phương pháp phân tích khác nhau như phương pháp so sánh, phương pháp thay thế liên hoàn, phương pháp liên hệ cân đối,....

Về phương pháp so sánh nên chú ý đến điều kiện so sánh, đặc biệt là khi phân tích báo cáo tài chính trong điều kiện có nhiều thay đổi về chính sách, chế độ tài chính kế toán. Phương pháp so sánh ngoài vấn đề tìm hiểu được tính lịch sử còn giúp cho người phân tích nhận thức khuynh hướng tài chính trong tương lai. Vì vậy, khi phân tích cần so sánh qua nhiều kỳ, so sánh với các doanh nghiệp, so sánh với các ngành

khác để có được nhận thức xác đáng hơn về bản chất và khuynh hướng tài chính của doanh nghiệp.

Về phương pháp thay thế liên hoàn giúp cho người phân tích đánh giá được sự biến động từng chỉ tiêu, những tác nhân chi phối đến biến động từng chỉ tiêu từ đó giúp người phân tích sẽ đúc kết được bản chất hiện tượng kinh tế, những đặc điểm, xu hướng kinh tế ...Khi sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn, chúng ta cần chú ý đến những nội dung và ý nghĩa kinh tế của các chỉ tiêu ; những nhân tố cấu thành và tác động đến chỉ tiêu; sự thay thế các chỉ tiêu, các nhân tố ; sự sắp xếp của các nhân tố, chỉ tiêu theo thời gian....

Về phương pháp liên hệ - cân đối cần chú ý đến những mối liên hệ, tính cân đối cần thiết và hữu dụng trong quản lý tài chính ở từng thời kỳ, từng doanh nghiệp...

## 2. Tài liệu sử dụng phân tích báo cáo tài chính.

Theo quyết định 167/2000/QĐ-BTC ngày 25/10/2000 về việc ban hành " Chế độ báo cáo tài chính doanh nghiệp " và thông tư 89/2002/TT-BTC ngày 09/12/2002 của Bộ Tài Chính và các thông tư hướng dẫn thực hiện các chuẩn mực kế toán Việt Nam, hệ thống báo cáo tài chính doanh nghiệp bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán.
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- Thuyết minh báo cáo tài chính

### *a. Bảng cân đối kế toán.*

Bảng cân đối kế toán là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ảnh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định.

Số liệu trên bảng cân đối kế toán cho biết toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp theo cơ cấu tài sản, nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn hình thành tài sản đó.

Kết cấu và các chỉ tiêu giá tài sản, nguồn vốn trên bảng cân đối kế toán được minh hoạ qua bảng cân đối của công ty cổ phần ABC như sau:

Công ty....ABC

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

**Tại ngày 31 tháng12 năm X1**

*Đơn vị tính : triệu đồng*

| TÀI SẢN | Mã số | Số đầu năm | Số cuối kỳ |
|---|---|---|---|
| **A.TÀI SẢN LƯU ĐỘNG & ĐẦU TƯ NGẮN HẠN** | **100** | **5.000** | **4.200** |
| **I. Vốn bằng tiền** | **110** | **442** | **320** |
| 1. Tiền mặt tại quỹ (gồm cả ngân phiếu) | 111 | 250 | 200 |
| 2. Tiền gửi ngân hàng | 112 | 192 | 120 |
| 3. Tiền đang chuyển | 113 | | |
| **II.Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn** | **120** | **730** | **60** |
| 1. Đầu tư chứng khoán ngắn hạn | 121 | 262 | 32 |
| 2. Đầu tư ngắn hạn khác | 128 | 558 | 40 |
| 3. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*) | 129 | (90) | (12) |
| **III.Các khoản phải thu** | **130** | **1.408** | **1.506** |
| 1. Phải thu khách hàng | 131 | 830 | 1.030 |
| 2. Trả trước cho người bán | 132 | 428 | 386 |
| 3. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ | 133 | - | - |
| 4. Phải thu nội bộ | 134 | - | - |
| - Vốn kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc | 135 | - | - |

| | | | |
|---|---|---|---|
| - Phải thu nội bộ khác | 136 | - | - |
| - Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng | | | |
| 5. Các khoản phải thu khác | 138 | 260 | 210 |
| 6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*) | 139 | (110) | (120) |
| **IV.Hàng tồn kho** | **140** | **2.278** | **2.186** |
| 1. Hàng mua đang đi trên đường | 141 | 64 | 41 |
| 2. Nguyên liệu, vật liệu tồn kho | 142 | 1.000 | 900 |
| 3. Công cụ, dụng cụ trong kho | 143 | 142 | 130 |
| 4. Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang | 144 | 400 | 377 |
| 5. Thành phẩm tồn kho | 145 | 500 | 450 |
| 6. Hàng hóa tồn kho | 146 | 140 | 180 |
| 7. Hàng gửi bán | 147 | 178 | 253 |
| 8. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*) | 149 | (146) | (145) |
| **V.Tài sản lưu động khác** | **150** | **142** | **128** |
| 1. Tạm ứng | 151 | 50 | 33 |
| 2. Chi phí trả trước | 152 | 82 | 90 |
| 3. Chi phí chờ kết chuyển | 153 | - | - |
| 4. Tài sản thiếu chờ xử lý | 154 | 8 | - |
| 5. Các khoản cầm cố, ký cược, ký quỹ ngắn hạn | 155 | 2 | 5 |
| **VI.Chi sự nghiệp** | **160** | - | - |
| 1. Chi sự nghiệp năm trước | 161 | | |
| 2. Chi sự nghiệp năm nay | 162 | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **B.TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ ĐẦU TƯ DÀI HẠN** | **200** | **3.436** | **5.280** |
| **I. Tài sản cố định** | **210** | **2.096** | **3.600** |
| 1. Tài sản cố định hữu hình | 211 | 1.550 | 2.920 |
| - Nguyên giá | 212 | 2.110 | 3.560 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 213 | (560) | (640) |
| 2. Tài sản cố định thuê tài chính | 214 | 450 | 400 |
| - Nguyên giá | 215 | 500 | 460 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 216 | (50) | (60) |
| 3. Tài sản cố định vô hình | 217 | 96 | 280 |
| - Nguyên giá | 218 | 100 | 290 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 219 | (4) | (10) |
| **II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn** | **220** | **940** | **1.080** |
| 1. Đầu tư chứng khoán dài hạn | 221 | 150 | 126 |
| 2. Góp vốn liên doanh | 222 | 600 | 750 |
| 3. Đầu tư dài hạn khác | 228 | 190 | 204 |
| 4. Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn (*) | 229 | - | - |
| **III. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang** | **230** | **400** | **600** |
| **IV. Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn** | **240** | - | - |
| V. Chi phí trả trước dài hạn | **241** | - | - |
| **TỔNG CỘNG TÀI SẢN** | **250** | **8.436** | **9.480** |

| NGUỒN VỐN | Mã số | Số đầu năm | Số cuối kỳ |
|---|---|---|---|
| **A.NỢ PHẢI TRẢ** | **300** | **2.671** | **3.626** |
| **I. Nợ ngắn hạn** | **310** | **2.219** | **1.898** |
| 1. Vay ngắn hạn | 311 | 560 | 516 |
| 2. Nợ dài hạn đến hạn trả | 312 | 24 | 40 |
| 3. Phải trả cho người bán | 313 | 900 | 800 |
| 4. Người mua trả tiền trước | 314 | 186 | 114 |
| 5. Thuế và khoản phải nộp Nhà nước | 315 | 110 | 106 |
| 6. Phải trả công nhân viên | 316 | 29 | 20 |
| 7. Phải trả cho các đơn vị nội bộ | 317 | - | - |
| 8. Các khoản phải trả, phải nộp khác | 318 | 410 | 302 |
| 9. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng | 319 | | |
| **II. Nợ dài hạn** | **320** | **322** | **1.523** |
| 1. Vay dài hạn | 321 | 210 | 1.300 |
| 2. Nợ dài hạn | 322 | 112 | 223 |
| 3. Trái phiếu phát hành | 323 | | |
| **III. Nợ khác** | **330** | **130** | **205** |
| 1. Chi phí phải trả | 331 | 60 | 100 |
| 2. Tài sản thừa chờ xử lý | 332 | 70 | 105 |
| 3. Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn | 333 | - | - |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU** | **400** | **5.765** | **5.854** |
| **I. Nguồn vốn, quỹ** | **410** | **5.765** | **5.854** |
| 1. Nguồn vốn kinh doanh | 411 | 3.385 | 4.196 |
| 2. Chênh lệch đánh giá lại tài sản | 412 | 50 | 60 |
| 3. Chênh lệch tỷ giá hối đoái | 413 | - | - |
| 4. Quỹ đầu tư phát triển | 414 | 550 | 455 |
| 5. Quỹ dự phòng tài chính | 415 | 259 | 295 |
| 6. Lợi nhuận chưa phân phối | 416 | 209 | 298 |
| 7. Nguồn vốn đầu tư XDCB | 417 | 1.312 | 550 |
| **II. Nguồn kinh phí, quỹ khác** | **420** | - | - |
| 1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi | 422 | - | - |
| 2. Quỹ quản lý cấp trên | 423 | - | - |
| 3. Nguồn kinh phí sự nghiệp | 424 | - | - |
| 4. Nguồn kinh phí hình thành tài sản cố định | 427 | - | - |
| **TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN** | **430** | **8.436** | **9.480** |

| CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN | | |
|---|---|---|
| **Chỉ tiêu** | **Số đầu năm** | **Số cuối kỳ** |
| 1. Tài sản thuê ngoài | | |
| 2. Vật tư hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công | | |
| 3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký giửi | | |
| 4. Nợ khó đòi đã xử lý | | |
| 5. Ngoại tệ các loại | | |
| 6. Hạng mức kinh phí còn lại | | |
| 7. Nguồn vốn khấu hao cơ bản hiện có | | |

***b. Báo cáo kết quả kinh doanh***

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ảnh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán được chi tiết theo hoạt động kinh doanh chức năng, hoạt động khác và tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước về thuế và các khoản khác.

Kết cấu và các chỉ tiêu trên bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh được minh họa qua báo cáo kết quả kinh doanh của công ty cổ phần ABC như sau:

Bộ, tổng công ty.....

Đơn vị ABC............

**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

Quý 4.năm X1

**PHẦN I- LÃI (LỖ)**

*Đơn vị : Triệu đồng.*

| **Chỉ tiêu** | **Mã số** | **Kỳ này** | **Kỳ trước** | **Lũy kế từ đầu năm** |
|---|---|---|---|---|
| Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | **01** | **6.250** | **6.220** | **24.396** |
| **Các khoản giảm trừ (03=04 +05+06+07)** | **03** | **25** | **24** | **83** |
| - Chiết khấu thương mại | 04 | - | - | - |
| - Giảm giá hàng bán | 05 | 10 | 9 | 23 |
| - Doanh thu hàng bán trả lại | 06 | 15 | 15 | 60 |
| - Thuế TTĐB, thuế XK, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp | 07 | - | - | - |
| **1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01- 03)** | **10** | **6.225** | **6.196** | **24.313** |
| **2. Giá vốn hàng bán** | **11** | **4.680** | **4.690** | **18.770** |
| **3. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 =10 - 11)** | **20** | **1.545** | **1.506** | **5.543** |
| **4. Doanh thu hoạt động tài chính** | **21** | **30** | **25** | **76** |
| **5. Chi phí tài chính** | **22** | **25** | **25** | **70** |
| *Trong đó: Lãi vay phải trả* | *23* | - | - | - |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **6. Chi phí bán hàng** | **24** | **800** | **802** | **3.210** |
| **7. Chi phí quản lý doanh nghiệp** | **25** | **318** | **320** | **1.300** |
| **8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh**<br>**(30 = 20 + (21 - 22) – (24 + 25)** | **30** | **427** | **384** | **1.033** |
| **9. Thu nhập khác** | **31** | **32** | **40** | **95** |
| **10. Chi phí khác** | **32** | **36** | **10** | **124** |
| **11. Lợi nhuận nhuận khác (40=31-32)** | **40** | **(4)** | **30** | **(29)** |
| **13. Tổng lợi nhuận trước thuế (50=30+40)** | **50** | **428** | **414** | **1.010** |
| **14. Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp** | **51** | **137** | **132** | **404** |
| **15. Lợi nhuận sau thuế (60=50-51)** | **60** | **291** | **282** | **606** |

**PHẦN II**

**TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHĨA VỤ VỚI NHÀ NƯỚC**

| CHỈ TIÊU | Mã số | Số còn phải nộp đầu kỳ | Số phát inh trong kỳ | | Lũy kế từ đầu năm | | Số còn phải nộp cuối kỳ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Số phải nộp | Số đã nộp | Số phải nộp | Số đã nộp | |
| **I. Thuế (10=11+12+13+14+15+16+17+ 18+19+20)** | 10 | | | | | | |
| 1. Thuế GTGT hàng bán nội địa | 11 | | | | | | |
| 2. Thuế GTGT hàng nhập khẩu | 12 | | | | | | |
| 3. Thuế tiêu thụ đặc biệt | 13 | | | | | | |
| 4. Thuế xuất, nhập khẩu | 14 | | | | | | |
| 5. Thuế thu nhập doanh nghiệp | 15 | | | | | | |
| 6. Thu trên vốn | 16 | | | | | | |
| 7. Thuế tài nguyên | 17 | | | | | | |
| 8. Thuế nhà đất | 18 | | | | | | |
| 9. Tiền thuê đất | 19 | | | | | | |
| 10. Các loại thuế khác | 20 | | | | | | |
| **Cáckhoản phải nộp khác (30=31+32+33)** | **30** | | | | | | |
| 1. Các khoản phụ thu | 31 | | | | | | |
| 2. Các khoản phí, lệ phí | 32 | | | | | | |
| 3. Các khoản khác | 33 | | | | | | |
| **TỔNG CỘNG (40=10+30)** | **40** | | | | | | |

Tổng số thuế còn phải nộp năm trước chuyển sang năm nay ......

Trong đó : Thuế thu nhập doanh nghiệp ...........

| PHẦN III.<br>THUẾ GTGT ĐƯỢC KHẤU TRỪ, THUẾ GTGT ĐƯỢC HOÀN LẠI, THUẾ GTGT ĐƯỢC GIẢM, THUẾ GTGT HÀNG BÁN NỘI ĐỊA | | | |
|---|---|---|---|
| **CHỈ TIÊU** | **Mã số** | **Số tiền** | |
| | | **Kỳ này** | **Lũy kế từ đầu năm** |
| **I. Thuế GTGT được khấu trừ** | | | |
| 1. Số thuế GTGT còn được khấu trừ, còn hoàn lại đầu kỳ. | 10 | | X |
| 2. Số thuế GTGT được khấu trừ phát sinh | 11 | | |
| 3. Số thuế GTGT đã khấu trừ, đã hoàn lại, thuế GTGT hàng mua trả lại và không được khấu trừ (12=13+14+15+16) | 12 | | |
| Trong đó : | | | |
| a. Số thuế GTGT đã khấu trừ | 13 | | |
| b. Số thuế GTGT đã hoàn lại | 14 | | |
| c. Số thuế GTGT hàng mua trả lại, giảm giá hàng mua | 15 | | |
| d. Số thuế GTGT không được khấu trừ | 16 | | |
| 4. Số thuế GTGT còn được khấu trừ, còn được hoàn lại | 17 | | X |
| II. Thuế GTGT được hoàn lại | | | |
| 1. Số thuế GTGT còn được hoàn lại đầu kỳ | 20 | | X |
| 2. Số thuế GTGT được hoàn lại phát sinh | 21 | | |
| 3. Số thuế GTGT đã hoàn lại | 22 | | |
| 4. Số thuế GTGT còn được giảm cuối kỳ (23=20+21-22) | 23 | | X |
| **III. Thuế GTGT được giảm** | | | |
| 1. Số thuế GTGT còn được giảm đầu kỳ | 30 | | X |
| 2. Số thuế GTGT được giảm phát sinh | 31 | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 3. Số thuế GTGT đã được giảm | 32 | | |
| 4. Số thuế GTGT còn được giảm cuối kỳ (33=30+31-32) | 33 | | X |
| **IV. Thuế GTGT hàng bán nội địa** | | | |
| 1. Thuế GTGT hàng bán nội địa còn phải nộp đầu kỳ. | 40 | | X |
| 2. Thuế GTGT đầu ra phát sinh | 41 | | |
| 3. Thuế GTGT đầu vào đã khấu trừ | 42 | | |
| 4. Thuế GTGT hàng bán trả lại, bị giảm giá | 43 | | |
| 5. Thuế GTGT được giảm trừ vào số thuế phải nộp | 44 | | |
| 6. Thuế GTGT hàng bán nội địa đã nộp vào ngân sách | 45 | | |
| 7. Thuế GTGT hàng bán nội địa còn phải nộp cuối kỳ (46=40+41-42-43-44-45) | 46 | | X |

Lập, Ngày...... tháng .......năm

Người lập biểu Kế toán trưởng Giám đốc

Dấu X : không có số liệu

***c. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:***

– Lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp phản ảnh sự hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp.

– Báo cáo lưu chuyển tiền tệ gồm 3 phần:

- Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh
- Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư.
- Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính.

❖ ***Luồng tiền từ hoạt động kinh doanh***: Là luồng tiền có liên quan đế hoạt động đến các hoạt động tạo ra doanh thu chủ yếu của doanh nghiệp, nó cung cấp thông tin cơ bản để đánh giá khả năng tạo tiền của doanh nghiệp từ các hoạt động kinh doanh để trang trải các khoản nợ, duy trì các hoạt động, trả cổ tức và tiến hành các hoạt động

đầu tư mới mà không cần đến các nguồn tài chính bên ngoài. Các luồng tiền từ hoạt động kinh doanh gồm:

▪ Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ

▪ Tiền thu từ doanh thu khác (tiền bản quyền, phí, hoa hồng và các khoản khác trừ các khoản tiền thu được xác định là luồng tiền từ hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính....)

▪ Tiền chi trả cho nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ

▪ Tiền chi trả cho người lao động về tiền lương, tiền thưởng...

▪ Tiền chi trả lãi vay

▪ Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp

▪ Tiền thu do được hoàn thuế

▪ Tiền thu do được bồi thường, được phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng kinh tế.

▪ Tiền chi trả công ty bảo hiểm về phí bảo hiểm, tiền bồi thường và các khoản tiền khác theo hợp đồng bảo hiểm

▪ Tiền chi trả do bị phạt, bị bồi thường do doanh nghiệp vi phạm hợp đồng kinh tế

▪ Luồng tiền liên quan đến mua bán chứng khoán vì mục đích thương mại

❖ ***Luồng tiền từ hoạt động đầu tư:*** Là luồng tiền có liên quan đến việc mua sắm, xây dựng, nhượng bán, thanh lý tài sản dài hạn và các khoản đầu tư khác không thuộc các khoản tương đương tiền. Các luồng tiền từ hoạt động đầu tư bao gồm:

▪ Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác, bao gồm cả những khoản tiền chi liên quan đến chi phí triển khai đã được vốn hóa

▪ Tiền thu từ việc thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác.

- Tiền chi cho vay đối với bên khác, trừ tiền chi cho vay của ngân hàng, tổ chức tín dụng và các tổ chức tài chính; tiền chi mua các công cụ nợ được coi là các khoản tương đương tiền và mua các công cụ nợ dùng cho mục đích thương mại
- Tiền thu hồi cho vay đối với các bên khác trừ trường hợp thu hồi cho vay của ngân hàng, tổ chức tín dụng và các tổ chức tài chính; tiền thu do bán các công cụ nợ của đơn vị khác, trừ trường hợp thu tiền bán các công cụ nợ dùng cho mục đích thương mại
- Tiền chi đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác, trừ trường hợp tiền chi mua cổ phiếu vì mục đích thương mại
- Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác, trừ trường hợp thu từ bán lại cổ phiếu đã mua vì mục đích thương mại
- Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận nhận được

❖ ***Luồng tiền từ hoạt động tài chính*** : Là luồng tiền có liên quan đến việc thay đổi về quy mô và kết cấu vốn chủ sở hữu và vốn vay của doanh nghiệp. Các luồng tiền từ hoạt động tài chính bao gồm:

- Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu
- Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mau lại cổ phiếu của chính doanh nghiệp đã phát hành.
- Tiền thu từ các khoản đi vay ngắn hạn, dài hạn.
- Tiền chi trả nợ thuê tài chính.
- Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu

Kết cấu và các chỉ tiêu trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ được minh hoạ qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ của công ty cổ phần ABC như sau:

Bộ, tổng công ty ABC

Đơn vị ......

**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ**

**(Theo phương pháp gián tiếp)**

**Quý 4 năm X1**

**Đơn vị tính: triệu đồng**

| CHỈ TIÊU | Mã số | Kỳ này | Kỳ trước |
|---|---|---|---|
| **I.LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HĐ SẢN XUẤT, KINH DOANH** | | | |
| ***1.Lợi nhuận trước thuế*** | ***01*** | ***1.010*** | ***980*** |
| ***2.Điều chỉnh cho các khoản*** | | | |
| - Khấu hao tài sản cố định | 02 | 96 | 80 |
| - Các khoản dự phòng | 03 | (69) | (60) |
| - Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện | 04 | - | - |
| - Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư | 05 | (76) | (70) |
| - Chi phí lãi vay | 06 | (19) | (20) |
| ***3.Lợi nhuận kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động*** | ***08*** | ***942*** | ***910*** |
| - Tăng, giảm các khoản phải thu | 09 | (99) | (56) |
| - Tăng, giảm hàng tồn kho | 10 | 93 | (25) |
| - Tăng, giảm các khoản phải trả | 11 | (202) | (163) |
| - Tăng giảm chi phí trả trước | 12 | (8) | (7) |
| - Tiền lãi vay đã trả | 13 | | |
| - Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp | 14 | | |
| - Tiền thu từ hoạt động kinh doanh | 15 | - | - |
| - Tiền chi từ hoạt động kinh doanh | 16 | (139) | (93) |
| ***Lưu chuyển tiền thuần từ HĐSX, kinh doanh*** | ***20*** | ***587*** | ***566*** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ** | | - | - |
| 1. Tiền chi mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác | 21 | (1.950) | (1.800) |
| 2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác | 22 | | |
| 3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ ở đơn vị khác | 23 | | |
| 4. Tiền thu hồi từ cho vay, bán các công cụ nợ ở đơn vị khác | 24 | | |
| 5. Tiền thu từ các khoản đầu tư vào đơn vị | 25 | 330 | 232 |
| 6. Tiền thu từ lãi các khoản đầu tư vào đơn vị khác | 26 | (14) | (20) |
| 7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia | 27 | 19 | 14 |
| ***Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư*** | ***30*** | ***(1.615)*** | ***(1.574)*** |
| **III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH** | | - | - |
| 1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu | 31 | | |
| 2. Tiền chi trả vốn góp cho các CSH, mua lại cổ phiếu DN phát hành | 32 | | |
| 3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được | 33 | 1.090 | 1.400 |
| 4. Tiền chi trả nợ gốc vay | 34 | (44) | (36) |
| 5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính | 35 | | |
| 6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu | 36 | (140) | (120) |
| **Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính** | **40** | **906** | **1.244** |
| **Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ** | **50** | **(122)** | **236** |
| **Tiền và tương đương tiền đầu kỳ** | **60** | **442** | **206** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Ảnh hưởng thay đổi tỷ giá hối đoái ngoại tệ | | | |
| **Tiền và tương đương tiền cuối kỳ** | **70** | **320** | **442** |

*Lập, Ngày...... tháng .......năm*

*Người lập biểu* *Kế toán trưởng* *Giám đốc*

Bộ, tổng công ty....

Đơn vị ......

**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ**

**(Theo phương pháp trực tiếp)**

**Quý ....năm**

| CHỈ TIÊU | Mã số | Kỳ này | Kỳ trước |
|---|---|---|---|
| **I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HĐ SẢN XUẤT, KINH DOANH** | | | |
| 1. Tiền thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác | 01 | | |
| 2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ | 02 | | |
| 3. Tiền chi trả cho người lao động | 03 | | |
| 4. Tiền chi trả lãi vay | 04 | | |
| 5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp | 05 | | |
| 6. Tiền thu từ các hoạt động kinh doanh | 06 | | |
| 7. Tiền chi cho các hoạt động kinh doanh | 07 | | |
| **Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động sản xuất, kinh doanh** | **20** | | |
| **II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ** | | | |
| 1. Tiền chi mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác | 21 | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác | 22 | | |
| 3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ ở đơn vị khác | 23 | | |
| 4. Tiền thu hồi từ cho vay, bán các công cụ nợ ở đơn vị khác | 24 | | |
| 5. Tiền thu từ các khoản đầu tư vào đơn vị | 25 | | |
| 6. Tiền thu từ lãi các khoản đầu tư vào đơn vị khác | 26 | | |
| 7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia | 27 | | |
| ***Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư*** | ***30*** | | |
| **III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH** | | | |
| 1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu | 31 | | |
| 2. Tiền chi trả vốn góp cho các CSH, mua lại cổ phiếu DN phát hành | 32 | | |
| 3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được | 33 | | |
| 4. Tiền chi trả nợ gốc vay | 34 | | |
| 5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính | 35 | | |
| 6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu | 36 | | |
| **Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính** | **40** | | |
| **Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ** | **50** | | |
| **Tiền và tương đương tiền đầu kỳ** | **60** | | |
| Ảnh hưởng thay đổi tỷ giá hối đoái ngoại tệ | 61 | | |
| **Tiền và tương đương tiền cuối kỳ** | **70** | | |

*Người lập biểu* *Kế toán trưởng*

### d. Thuyết minh báo cáo tài chính

Thuyết minh báo cáo tài chính thực chất là một tài liệu giải thích một số đặc điểm kinh tế kỹ thuật tại doanh nghiệp, chi tiết một số chỉ tiêu tài chính trên bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh và chính sách kế toán áp dụng tại doanh nghiệp.

Thuyết minh báo cáo tài chính bao gồm những nội dung sau:

**1. Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp :**

- *Hình thức sở hữu vốn.*
- *Lĩnh vực kinh doanh.*
- *Tổng số công nhân viên.*
- *Trong đó nhân viên quản lý :*
- *Những ảnh hưởng quan trọng đến tình hình kinh doanh trong năm báo cáo.*

**2. Chính sách kế toán áp dụng tại doanh nghiệp:**

- *Niên độ kế toán*
- *Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán và nguyên tắc, phương pháp chuyển đổi tiền khác.*
- *Hình thức sổ kế toán áp dụng.*
- *Phương pháp kế toán tài sản cố định.*
    - Nguyên tắc xác định nguyên giá tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình.
    - Phương pháp khấu hao, thời sử dụng hữu ích hoặc tỷ lệ khấu hao tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình.
- *Phương pháp kế toán hàng tồn kho.*
    - Nguyên tắc đánh giá hàng tồn kho.
    - Phương pháp xác định hàng tồn kho cuối kỳ.

- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho (kê khai thường xuyên, kiểm kê định kỳ).

- *Tình hình trích lập và hoàn nhập dự phòng.*
- *Chính sách kế toán đối với chi phí đi vay*
    - Chính sách kế toán áp dụng cho chi phí đi vay
    - Tổng số chi phí đi vay được vốn hóa trong kỳ
    - Tỷ lệ vốn hóa được sử dụng để xác định chi phí đi vay được vốn hóa trong kỳ
- *Phương pháp xác định doanh thu và phương pháp xác định phần công việc đã hoàn thành của hợp đồng xây dựng*
    - Phương pháp xác định phần công việc đã hoàn thành của các giao dịch cung cấp dịch vu.
    - Phương pháp xác định phần công việc đã hoàn thành của các hợp đồng xây dựng

**3. Chi tiết một số chỉ tiêu trong báo cáo tài chính.**

- *Chi phí sản xuất, kinh doanh theo yếu tố:*

| Yếu tố chi phí | Số tiền |
|---|---|
| 1. Chi phí nguyên liệu, vật liệu. | |
| - | |
| 2. Chi phí nhân công. | |
| - | |
| 3. Chi phí khấu hao tài sản cố định. | |
| 4. Chi phí dịch vụ mua ngoài. | |
| 5. Chi phí khác bằng tiền. | |
| **Tổng cộng** | |

– *Hàng tồn kho.*

| Chỉ tiêu | Mã số | Số tiền |
|---|---|---|
| 1. Giá gốc của tổng số hàng tồn kho | | |
| 2. Giá trị hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho | | |
| 3. Giá trị ghi sổ của hàng tồn kho (giá gốc – dự phòng giảm giá hàng tồn kho) đã dùng để thế chấp, cầm cố đảm bảo cho các khoản nợ vay. | | |

Những trường hợp hay sự kiện dẫn đến việc trích lập thêm hoặc không hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

– *Tài sản cố định :*

- Theo từng nhóm TSCĐ, mỗi loại TSCĐ (TSCĐ hữu hình, TSCĐ thuê tài chính, TSCĐ vô hình) trình bày trên một biểu riêng:

Đơn vị tính ....................

| Chỉ tiêu | Nhà cửa, vật kiến trúc | Máy móc, thiết bị | ... | Tổng cộng |
|---|---|---|---|---|
| **I.Nguyên giá TSCĐ** | | | | |
| 1. Số dư đầu kỳ | | | | |
| 2. Số tăng trong kỳ: | | | | |
| Trong đó : | | | | |
| - Mua sắm mới. | | | | |
| - Xây dựng mới. | | | | |
| 3. Số giảm trong kỳ | | | | |
| Trong đó : | | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| - Thanh lý. | | | | |
| - Nhượng bán. | | | | |
| 4. Số cuối kỳ | | | | |
| Trong đó : | | | | |
| - Chưa sử dụng | | | | |
| - Đã khấu hao hết. | | | | |
| - Chờ thanh lý. | | | | |
| **II. Giá trị đã hao mòn** | | | | |
| 1. Đầu kỳ. | | | | |
| 2. Tăng trong kỳ | | | | |
| 3. Giảm trong kỳ | | | | |
| 4. Số cuối kỳ | | | | |
| **III. Giá trị còn lại** | | | | |
| 1. Đầu kỳ. | | | | |
| 2. Số cuối kỳ | | | | |

**Lý do tăng giảm:**

- TSCĐ thuê tài chính:
  - ✓ Tiền thuê phát sinh thêm được ghi nhận là chi phí trong kỳ
  - ✓ Căn cứ để xác định tiền thuê phát sinh thêm
  - ✓ Điều khoản gia hạn thuê hay quyền được mua lại tài sản
- TSCĐ thuê hoạt động
  - ✓ Tổng số tiền thuê tối thiểu trong tương lai cho hợp đồng thuê hoạt động không hủy ngang theo các thời hạn
    - + Từ 1 năm trở xuống
    - + Từ 1 năm đến 5 năm
    - + Trên 5 năm
  - ✓ Căn cứ xác định chi phí tiền thuê

– *Tình hình thu nhập của công nhân viên:*

| Chỉ tiêu | Kế hoạch | Thực hiện | |
|---|---|---|---|
| | | Kỳ này | Kỳ trước |
| 1. Tổng quỹ lương | | | |
| 2. Tiền thưởng | | | |
| 3. Tổng thu nhập | | | |
| 4. Tiền lương bình quân | | | |
| 5. Thu nhập bình quân | | | |

Lý do tăng, giảm

– *Tình hình tăng, giảm nguồn vốn chủ sở hữu:*

| Chỉ tiêu | Số đầu kỳ | Tăng trong kỳ | Giảm trong kỳ | Số cuối kỳ |
|---|---|---|---|---|
| **I. Nguồn vốn kinh doanh** | | | | |
| Trong đó : Vốn ngân sách nhà nước cấp. | | | | |
| **II. Chênh lệch tỷ giá hối đoái** | | | | |
| **III. Các quỹ** | | | | |
| 1. Quỹ đầu tư phát triển. | | | | |
| 2. Quỹ nghiên cứu khoa học & đào tạo | | | | |
| 3. Quỹ dự phòng tài chính | | | | |
| IV. Nguồn vốn đầu tư XDCB | | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **1. Ngân sách cấp.** | | | | |
| **2. Nguồn khác** | | | | |
| V.Quỹ khác | | | | |
| 1. Quỹ khen thưởng | | | | |
| 2. Quỹ phúc lợi | | | | |
| 3. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm | | | | |
| **Tổng cộng** | | | | |

Lý do tăng giảm:

– *Tình hình tăng, giảm các khoản đầu tư vào đơn vị khác:*

*Đơn vị tính :*

| **Chỉ tiêu** | **Số đầu kỳ** | **Tăng trong kỳ** | **Giảm trong kỳ** | **Số cuối kỳ** | **Kết quả đầu tư** |
|---|---|---|---|---|---|
| **I. Đầu tư ngắn hạn.** | | | | | |
| 1. Đầu tư vào chứng khoán | | | | | |
| 2. Đầu tư ngắn hạn khác. | | | | | |
| **II. Đầu tư dài hạn.** | | | | | |
| 1. Đầu tư chứng khoán. | | | | | |
| 2. Đầu tư vào liên doanh | | | | | |
| 3. Đầu tư dài hạn khác | | | | | |
| **Tổng cộng** | | | | | |

Lý do tăng, giảm :

– *Các khoản phải thu và nợ phải trả:*

*Đơn vị tính :*

| **Chỉ tiêu** | **Số đầu kỳ** | | **Số cuối kỳ** | | **Tổng số tiền tranh chấp, mất khả năng thanh toán** |
|---|---|---|---|---|---|
| | **Tổng số** | **Trong đó tổng số quá hạn** | **Tổng số** | **Trong đó tổng số quá hạn** | |
| **1. Các khoản phải thu** | | | | | |
| - Phải thu từ khách hàng | | | | | |
| - Trả trước cho người bán | | | | | |
| - Cho vay | | | | | |
| - Phải thu tạm ứng | | | | | |
| - Phải thu nội bộ | | | | | |
| - Phải thu khác | | | | | |
| **2. Các khoản phải trả** | | | | | |
| ***2.1 Nợ dài hạn*** | | | | | |
| - Vay dài hạn | | | | | |
| - Nợ dài hạn | | | | | |
| ***2.2 Nợ ngắn hạn*** | | | | | |
| - Vay ngắn hạn | | | | | |
| - Phải trả cho người bán | | | | | |
| - Người mua trả trước | | | | | |
| - Doanh thu chưa thực hiện | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| - Phải trả công nhân viên | | | | | |
| - Phải trả thuế | | | | | |
| - Các khoản phải nộp Nhà nước | | | | | |
| - Phải trả nội bộ | | | | | |
| - Phải trả khác | | | | | |
| *Tổng cộng* | | | | | |

Trong đó

Số phải thu bằng ngoại tệ (Quy ra USD)

Số phải trả bằng ngoại tệ (Quy ra USD)

Lý do tranh chấp,mất khả năng thanh toán

**4. Giải thích và thuyết minh một số tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (phần tự trình bày của doanh nghiệp).**

| Chỉ tiêu | Số tiền |
|---|---|
| 1. Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa :<br>*Trong đó doanh thu trao đổi sản phẩm, hàng hóa* | |
| 2. Doanh thu cung cấp dịch vụ :<br>*Trong đó doanh thu trao đổi dịch vụ :* | |
| 3. Lãi tiền gửi, tiền cho vay, | |
| 4. Lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu | |
| 5. Cổ tức, lợi nhuận được chia | |
| 6. Lãi bán ngoại tệ | |
| 7. Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái | |
| 8. Lãi bán hàng trả chậm | |
| 9. Chiết khấu thanh toán được hưởng | |
| 10. Doanh thu hoạt động tài chính khác | |

Trong đó thông tin về hợp đồng xây dựng:

- Doanh thu của hợp đồng xây dựng được ghi nhận trong kỳ
- Tổng doanh thu lũy kế của hợp đồng xây dựng được ghi nhận đến thời điểm lập báo cáo tài chính
- Số tiền còn phải trả cho khách hàng liên quan đến hợp đồng xây dựng
- Số tiền còn phải thu của khách hàng liên quan đến hợp đồng xây dựng

**5. Thông tin bổ sung về lưu chuyển tiền tệ:**

– Thông tin về giao dịch không bằng tiền phát sinh trong kỳ

– Thông tin về mua và thanh lý các công ty con hoặc các đơn vị kinh doanh khác trong kỳ báo cáo

– Các khoản tiền và tương đương tiền doanh nghiệp nắm giữ nhưng không được sử dụng.

**6. Một số chỉ tiêu đánh giá khái quát thực trạng tài chính và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.**

| Chỉ tiêu | Đơn vị tính | Năm trước | Năm nay |
|---|---|---|---|
| **1. Bố trí cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn** | | | |
| 1.1 Bố trí cơ cấu tài sản | | | |
| Tài sản cố định / Tổng tài sản | % | | |
| Tài sản lưu động / Tổng tài sản | % | | |
| 1.2 Bố trí cơ cấu nguồn vốn. | | | |
| Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn | % | | |
| Nguồn vốn chủ sở hữu / Tổng nguồn vốn | % | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **2. Khả năng thanh toán** | | | |
| 2.1 Khả năng thanh toán hiện hành | Lần | | |
| 2.2 Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn | Lần | | |
| 2.3 Khả năng thanh toán nhanh | Lần | | |
| 2.4 Khả năng thanh toán nợ dài hạn | Lần | | |
| **3. Tỷ suất sinh lời** | | | |
| 3.1 Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu | | | |
| Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu | % | | |
| Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu | % | | |
| 3.2 Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản | | | |
| Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng tài sản | % | | |
| Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản | % | | |
| 3.3 Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên nguồn vốn chủ sở hữu | % | | |

## 7. Đánh giá tổng quát các chỉ tiêu.

## 8. Các kiến nghị

*Lập, Ngày...... tháng .......năm*

*Người lập biểu* *Kế toán trưởng* *Giám đốc*

**9. Các tài liệu khác:**

Ngoài hệ thống báo cáo tài chính, chúng ta cũng cần thu thập thêm một số thông tin sau để sử dụng khi phân tích báo cáo tài chính như:

- Các phương hướng, phương án sản xuất kinh doanh và đầu tư doanh nghiệp.

- Các tài liệu chi tiết về tài sản, nguồn vốn, thu nhập, chi phí, lợi nhuận chưa được thể hiện trên báo cáo tài chính.

- Các chỉ tiêu tài chính bình quân theo từng khu vực, từng ngành nghề

## III. PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH QUA BÁO CÁO TÀI CHÍNH.

### 1. Phân tích khái quát về tài sản.

Phân tích khái quát về tài sản hướng đến đánh giá cơ sở vật chất, tiềm lực kinh tế quá khứ, hiện tại và những ảnh hưởng đến tương lai của doanh nghiệp. Xuất phát từ mục đích này, phân tích khái quát về tình hình tài chính được thể hiện qua các vấn đề cơ bản sau:

- Đánh giá năng lực kinh tế thực sự của tài sản doanh nghiệp hiện tại.

- Đánh giá tính hợp lý của những chuyển biến về giá trị, cơ cấu tài sản

Để nhận định được năng lực kinh tế thực sự của tài sản doanh nghiệp, điều trước nhất người phân tích nên tiến hành thẩm định giá trị kinh tế thực của tài sản doanh nghiệp đang năm giữ, xem xét, xem xét tình hình chuyển đổi của chúng trên thị trường. Cụ thể việc xem xét này thường được tiến hành theo nội dung cơ bản sau:

Xem xét và đánh giá các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn của doanh nghiệp hiện nay trên thị trường có giá trị kinh tế hay không, so với giá trị kế toán trên báo cáo kế toán cao hay thấp hơn, khả năng

chuyển đổi trên thị trường của các khoản đầu tư chứng khoán ngắn hạn như thế nào. Một khi các khoản đầu tư chứng khoán ngắn hạn doanh nghiệp đang nắm giữ có giá trị kinh tế cao hơn giá trị kế toán, khả năng chuyển đổi trên thị trường diễn thuận lợi thì đây là một dấu hiệu tốt về tiềm lực kinh tế các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn của doanh nghiệp, dấu hiệu này ít nhất cũng tác động tích cực đến tiềm năng kinh tế của doanh nghiệp trong kỳ kế toán tiếp theo.

Xem xét các khoản phải thu như phải thu khách hàng, trả trước cho người bán, thuế giá trị gia tăng được khấu trừ, phải thu nội bộ, phải thu khác trên bảng cân đối kế toán có thực hay không và tình hình thu hồi có diễn ra thuận lợi hay không. Thông thường, khi xem xét năng lực kinh tế của các khoản phải thu chúng ta nên quan tâm đến những dấu hiệu của các con nợ về uy tín, về khả năng tài chính...Một khi, các dấu hiệu về con nợ đều lạc quan thì khả năng kinh tế của các khoản nợ phải thu sẽ cao, mức sai lệch giữa giá trị thực với giá trị kế toán nhỏ và nó cũng ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong kỳ kế tiếp. Ngược lại, nếu những dấu hiệu về con nợ bi quan thì giá trị kinh tế của nợ phải thu thường sẽ thấp, mức chênh lệch giữa giá trị thực với giá trị kế toán sẽ tăng cao và đôi khi nó chỉ còn tồn tại trên danh mục tài sản doanh nghiệp chỉ là con số kế toán.

Xem xét các mục hàng tồn kho như nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, sản phẩm dở dang, thành phẩm, hàng hóa... của doanh nghiệp có tính hữu dụng trong sản xuất kinh doanh và có giá trị kinh tế thực sự trên thị trường hay không. Thông thường, các mục hàng tồn kho trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp xãy ra hai khả năng:

✓ Nếu giá trị kinh tế thực của nó cao hơn giá trị sổ sách kế toán và tính hữu dụng trong sản xuất, kinh doanh vẫn còn tồn tại, khả năng mua bán trên thị trường vẫn diễn ra bình thường thì đây là một dấu hiệu tính cực về năng lực kinh tế hàng tồn kho.

✓ Nếu giá trị kinh tế thực của nó thấp hơn giá sổ sách kế toán, tính hữu dụng trong sản xuất kinh doanh thấp, khả năng mua bán trên thị trường khó khăn thì năng lực kinh tế của hàng tồn kho rất thấp, số

liệu kế toán của hàng tồn kho trên bảng cân đối kế toán không có ý nghĩa và nó sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực kinh tế, tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ kế tiếp.

Xem xét tài sản lưu động khác như tạm ứng, chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển, tài sản thiếu chờ xử lý, các khoản thế chấp ký quỹ ký cược ngắn hạn có khả năng thu hồi hay không, có ảnh hưởng đến chi phí, thu nhập của doanh nghiệp tương lai hay không. Thông thường, đây chính là những khoản chi phí tiềm ẩn ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh doanh nghiệp trong tương lai. Nếu các mục tài sản lưu động khác, đặc biệt là chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển càng lớn thì điều này không phải là một tiềm lực kinh tế của doanh nghiệp mà ngược lại nó làm suy giảm tiềm lực kinh tế của doanh nghiệp trong tương lai.

Xem xét tài sản cố định của doanh nghiệp hiện có nguyên giá bao nhiêu, hệ số hao mòn như thế nào, giá trị hữu dụng và giá trị kinh tế của nó trên thị trường. Nếu một doanh nghiệp có lực lượng tài sản cố định với tổng nguyên giá lớn, hệ số hao mòn nhỏ, tính hữu dụng và giá trị kinh tế trên thị trường cao thì doanh nghiệp có một tiềm lực kinh tế cao. Ngược lại, nếu một doanh nghiệp có lực lượng tài sản cố định với tổng nguyên giá lớn, hệ số hao mòn cao, tính hữu dụng và giá trị kinh tế trên thị trường thấp thì doanh nghiệp có một tiềm lực kinh tế kém. Ngày nay, những tiến bộ khoa học kỹ thuật ngày càng phát triển nhanh chóng thì giá trị tài sản cố định trên sổ sách kế toán, thường là những máy móc thiết bị có xu hướng giảm thấp so với giá thị trường nên đôi khi số liệu tài sản trên bảng cân đối kế toán thường xa rời năng lực kinh tế thực sự của nó, nhiều lúc người phân tích dễ bị đánh lừa bởi số liệu khổng lồ về giá trị tài sản cố định trên bảng cân đối kế toán nhưng đó chỉ là những tài sản không còn hữu dụng mà doanh nghiệp không thể thanh lý, nhượng bán được. Ngược lại, những tài sản cố định như quyền sử dụng đất, tài sản vô hình lại có hướng tăng cao nếu không xem xét rõ năng lực kinh tế tài sản cố định rất dễ đánh giá thấp tiềm năng kinh tế của doanh nghiệp với số liệu trên bảng cân đối kế toán.

Phân tích biến động các mục tài sản nhằm giúp người phân tích tìm hiểu sự thay đổi về giá trị, tỷ trọng của tài sản qua các thời kỳ như thế nào, sự thay đổi này bắt nguồn từ những dấu hiệu tích cực hay thụ động trong quá trình sản xuất kinh doanh, có phù hợp với việc nâng cao năng lực kinh tế để phục vụ cho chiến lược, kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hay không. Phân tích biến động các mục tài sản doanh nghiệp cung cấp cho người phân tích nhìn về quá khứ sự biến động tài sản doanh nghiệp nhằm tìm kiếm một xu hướng, bản chất sự biến động tài sản của doanh nghiệp. Vì vậy, phân tích biến động về tài sản của doanh nghiệp thường được tiến hành bằng phương pháp so sánh theo chiều ngang và theo quy mô chung. Quá trình so sánh tiến hành qua nhiều thời kỳ thì sẽ giúp cho người phân tích có được sự đánh giá đúng đắn hơn về xu hướng, bản chất của sự biến động.

Căn cứ vào tài liệu công ty cổ phần ABC, chúng ta lập bảng phân tích sau:

**BẢNG TÍNH BIẾN ĐỘNG TÀI SẢN**

*Đơn vị: triệu đồng*

| TÀI SẢN | Năm (x0) | | Năm (x1) | | Chênh lệch | | Chênh lệch Tỷ trọng (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Giá trị | Tỷ trọng % | Giá trị | Tỷ trọng % | Mức | Tỷ lệ % | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| **A. TS LƯU ĐỘNG & ĐẦU TƯ NGẮN HẠN** | **5.000** | **59,27** | **4.200** | **44,30** | **(800)** | **(16,00)** | **(14,97)** |
| **I. Vốn bằng tiền** | **442** | **5,24** | **320** | **3,38** | **(122)** | **(27,60)** | **(1,86)** |
| 1. Tiền mặt tại quỹ(gồm cả ngân phiếu) | 250 | 2,96 | 200 | 2,11 | (50) | (20,00) | (0,85) |
| 2. Tiền gửi ngân hàng | 192 | 2,28 | 120 | 1,27 | (72) | (37,50) | (1,01) |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3. Tiền đang chuyển | - | - | - | - | - | - | - |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn** | **730** | **8,65** | **60** | **0,63** | **(670)** | **(91,78)** | **(8,02)** |
| 1. Đầu tư chứng khoán ngắn hạn | 262 | 3,11 | 32 | 0,34 | (230) | (87,79) | (2,77) |
| 2. Đầu tư ngắn hạn khác | 558 | 6,61 | 40 | 0,42 | (518) | (92,83) | (6,19) |
| 3. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*) | (90) | (1,07) | (12) | (0,13) | 78 | (86,67) | 0,94 |
| **III. Các khoản phải thu** | **1.408** | **16,69** | **1.506** | **15,89** | **98** | **6,96** | **(0,80)** |
| 1. Phải thu khách hàng | 830 | 9,84 | 1.030 | 10,86 | 200 | 24,10 | 1,03 |
| 2. Trả trước cho người bán | 428 | 5,07 | 386 | 4,07 | (42) | (9,81) | (1,00) |
| 3. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ | - | - | - | - | - | - | - |
| 4. Phải thu nội bộ | - | - | - | - | - | - | - |
| - Vốn kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc | - | - | - | - | - | - | - |
| - Phải thu nội bộ khác | - | - | - | - | - | - | - |
| 5. Phải thu theo tiến độ kế hoạch HĐXD | - | - | - | - | - | - | - |
| 6. Các khoản phải thu khác | 260 | 3,08 | 210 | 2,22 | (50) | (19,23) | (0,87) |
| 7. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*) | (110) | (1,30) | (120) | (1,27) | (10) | 9,09 | 0,04 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **IV.Hàng tồn kho** | **2.278** | **27,00** | **2.186** | **23,06** | **(92)** | **(4,04)** | **(3,94)** |
| 1. Hàng mua đang đi trên đường | 64 | 0,76 | 41 | 0,43 | (23) | (35,94) | (0,33) |
| 2. Nguyên liệu, vật liệu tồn kho | 1.000 | 11,85 | 900 | 9,49 | (100) | (10,00) | (2,36) |
| 3. Công cụ, dụng cụ trong kho | 142 | 1,68 | 130 | 1,37 | (12) | (8,45) | (0,31) |
| 4. Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang | 400 | 4,74 | 377 | 3,98 | (23) | (5,75) | (0,76) |
| 5. Thành phẩm tồn kho | 500 | 5,93 | 450 | 4,75 | (50) | (10,00) | (1,18) |
| 6. Hàng hóa tồn kho | 140 | 1,66 | 180 | 1,90 | 40 | 28,57 | 0,24 |
| 7. Hàng gửi bán | 178 | 2,11 | 253 | 2,67 | 75 | 42,13 | 0,56 |
| 8. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*) | (146) | (1,73) | (145) | (1,53) | 1 | (0,68) | 0,20 |
| **V. Tài sản lưu động khác** | **142** | **1,68** | **128** | **1,35** | **(14)** | **(9,86)** | **(0,33)** |
| 1. Tạm ứng | 50 | 0,59 | 33 | 0,35 | (17) | (34,00) | (0,24) |
| 2. Chi phí trả trước | 82 | 0,97 | 90 | 0,95 | 8 | 9,76 | (0,02) |
| 3. Chi phí chờ kết chuyển | - | - | - | - | - | - | - |
| 4. Tài sản thiếu chờ xử lý | 8 | 0,09 | - | - | (8) | (100,0) | (0,09) |
| 5. Khoản cầm cố, ký cược, ký quỹ ngắn hạn | 2 | 0,02 | 5 | 0,05 | 3 | 150,00 | 0,03 |
| **VI. Chi sự nghiệp** | - | - | - | - | - | - | - |
| 1. Chi sự nghiệp năm trước | - | - | - | - | - | - | - |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2. Chi sự nghiệp năm nay | - | - | - | - | - | - | - |
| **B. TS CỐ ĐỊNH VÀ ĐẦU TƯ DÀI HẠN** | **3.436** | **40,73** | **5.280** | **55,70** | **1.844** | **53,67** | **14,97** |
| **I. Tài sản cố định** | **2.096** | **24,85** | **3.600** | **37,97** | **1.504** | **71,76** | **13,13** |
| 1. Tài sản cố định hữu hình | 1.550 | 18,37 | 2.920 | 30,80 | 1.370 | 88,39 | 12,43 |
| - Nguyên giá | 2.110 | 25,01 | 3.560 | 37,55 | 1.450 | 68,72 | 12,54 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | (560) | (6,64) | (640) | (6,75) | (80) | 14,29 | (0,11) |
| 2. Tài sản cố định thuê tài chính | 450 | 5,33 | 400 | 4,22 | (50) | (11,11) | (1,11) |
| - Nguyên giá | 500 | 5,93 | 460 | 4,85 | (40) | (8,00) | (1,07) |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | (50) | (0,59) | (60) | (0,63) | (10) | 20,00 | (0,04) |
| 3. Tài sản cố định vô hình | 96 | 1,14 | 280 | 2,95 | 184 | 191,67 | 1,82 |
| - Nguyên giá | 100 | 1,19 | 290 | 3,06 | 190 | 190,00 | 1,87 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | (4) | (0,05) | (10) | (0,11) | (6) | 150,00 | (0,06) |
| **II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn** | **940** | **11,14** | **1.080** | **11,39** | **140** | **14,89** | **0,25** |
| 1. Đầu tư chứng khoán dài hạn | 150 | 1,78 | 126 | 1,33 | (24) | (16,00) | (0,45) |
| 2. Góp vốn liên doanh | 600 | 7,11 | 750 | 7,91 | 150 | 25,00 | 0,80 |
| 3. Đầu tư dài hạn khác | 190 | 2,25 | 204 | 2,15 | 14 | 7,37 | (0,10) |
| 4. Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn (*) | - | - | - | - | - | - | - |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **III. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang** | **400** | **4,74** | **600** | **6,33** | **200** | **50,00** | **1,59** |
| **IV. Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn** | - | - | - | - | - | - | - |
| **V. Chi phí trả trước dài hạn** | - | - | - | - | - | - | - |
| **TỔNG CỘNG TÀI SẢN** | **8.436** | **100,00** | **9.480** | **100,00** | **1.044** | **12,38** | - |

❖ ***Phân tích theo chiều ngang.***

Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn trong năm X1 giảm so với năm Xo là 800 triệu tương ứng tỷ lệ giảm 16% nguyên nhân chủ yếu là giảm vốn bằng tiền 122 triệu tương ứng tỷ lệ giảm 27,60%, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn giảm 670 triệu tương ứng tỷ lệ giảm 91,78%, giảm hàng tồn kho 92 triệu tương ứng tỷ lệ giảm 4,04%, giảm tài sản lưu động khác 14 triệu tương ứng tỷ lệ giảm 9,86% và tăng các khoản phải thu 98 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 6,96%. Trong khi quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh tăng lên nhưng công ty vẫn giữ và giảm được mức tồn đọng tài sản lưu động và chỉ có nợ phải thu tăng. Như vậy, đây là biểu hiện tích cực về chuyển biến tài sản lưu động trong kỳ góp phần hạn chế những ứ đọng vốn, tiết kiệm vốn để phục vụ tốt cho hoạt động kinh doanh.

Tài sản cố định và đầu tư dài hạn năm X1 tăng so với năm X0 là 1.844 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 53,67%. Mức tăng này chủ yếu từ tăng tài sản cố định hữu hình 1.370 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 88,39%, tăng tài sản cố định vô hình 184 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 191,67% và giảm tài sản cố định thuê tài chính 50 triệu tương ứng tỷ lệ giảm 11,11%, giảm khoản đầu tư chứng khoán dài hạn 24 triệu tương ứng tỷ lệ giảm 16%, giảm vốn góp liên doanh 150 triệu tương ứng tỷ lệ 25%, tăng chi phí xây dựng cơ bản 200 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 50%.

Khảo sát hệ số hao mòn tài sản cố định của công ty cổ phần ABC

| Chỉ tiêu | Năm Xo | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Giá trị hao mòn tài sản cố định (triệu) | 614 | 710 | 96 |
| Nguyên giá tài sản cố định (triệu) | 2.710 | 4.310 | 1.600 |
| Hệ số hao mòn tài sản cố định | 0,23 | 0,16 | - 0,07 |

Hệ số hao mòn tài sản cố định của công ty cổ phần ABC qua 2 năm cũng giảm 0,07

Khảo sát tỷ suất đầu tư và tỷ suất tự tài trợ của công ty cổ phần ABC

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Giá trị tài sản cố định (triệu) | 2.096 | 3.600 | 1.504 |
| Vốn chủ sở hữu (triệu) | 5.765 | 5.854 | 89 |
| Tổng tài sản (triệu) | 8.436 | 9.480 | 1.044 |
| Tỷ suất đầu tư<br>*(Giá trị tài sản cố định hiện có / Tổng tài sản)* | 0,25 | 0,38 | 0,13 |
| Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định<br>*(Vốn chủ sở hữu / Giá trị tài sản cố định)* | 2,75 | 1,63 | -1,12 |

Tỷ suất đầu tư và tỷ suất tự tài trợ thì tỷ suất đầu tư tăng lên và tỷ suất tự tài trợ giảm nhưng vẫn lớn hơn 1.

Như vậy sự thay đổi tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn của công ty theo xu hướng tăng tài sản cố định giảm đầu tư tài chính để chuyển vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh, tăng sự đổi mới tài sản cố định, tăng tỷ suất đầu tư. Mặc dầu có sự giảm sút về tỷ suất tự tài trợ nhưng đây là vấn đề hợp lý về cơ cấu vốn công ty trong giai đoạn đầu của đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh. Vì vậy, sư biến đổi trên thể hiện sự chú trọng của công ty vào đầu tư, đổi mới tài sản cố định,

một sự thay đổi phù hợp với tăng năng lực sản xuất, phù hợp với xu hướng sản xuất kinh doanh nên đây là một sự thay đổi hợp lý.

❖ ***Phân tích theo chiều dọc.***

Khi xem xét về tỷ trọng từng khoản mục tài sản thì tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn giảm 14,97%, trong đó, giảm nhanh nhất là các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn giảm 8,02%, hàng tồn kho giảm 3,94 %. Nếu sự thay đổi kết cấu vốn lưu động ở trên theo hướng rút vốn đầu tư tài chính để tập trung vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì đây là sự thay đổi hợp lý, bởi lẽ công ty đang mở rộng sản xuất kinh doanh, hoạt động sản xuất kinh doanh đang có lãi thì việc rút vốn bên ngoài, hạn chế hàng tồn kho là hữu ích.

Xét về tài sản cố định và đầu tư dài hạn thì tỷ trọng tăng lên 14,97% trong đó sự gia tăng chủ yếu ở tỷ trọng tài sản cố định, đầu tư xây dựng cơ bản còn giảm tỷ trọng đầu tư tài chính dài hạn. Điều này có thể công ty đang rút vốn tập trung vào hoạt động sản xuất kinh doanh, xây dựng và đổi mới tài sản cố định. Sự thay đổi như vậy sẽ tạo nên cho công ty một cơ sở vật chất, năng lực kinh tế chủ động hơn.

**2. Phân tích khái quát về nguồn vốn.**

Nguồn vốn doanh nghiệp trên bảng cân đối kế toán thể hiện nguồn tài trợ và khả năng tài chính của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Phân tích khái quát về nguồn vốn hướng đến đánh giá nguồn tài trợ, khả năng tài chính quá khứ, hiện tại và những ảnh hưởng đến tương lai của doanh nghiệp. Xuất phát từ mục đích này, phân tích khái quát về tình hình tài chính được thể hiện qua:

- Đánh giá tính hợp lý và hợp pháp nguồn vốn của doanh nghiệp.
- Đánh giá khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp

Để nhận định được tính hợp lý và hợp pháp của nguồn vốn doanh nghiệp, điều trước nhất nên tiến hành xem xét những danh mục nguồn vốn trên báo cáo tài chính doanh nghiệp hiện có tại một thời điểm có

thực không, nó tài trợ cho những tài sản nào, những nguồn vốn này doanh nghiệp được phép khai thác hợp pháp hay không. Cụ thể việc xem xét này thường được tiến hành theo nội dung sau:

Xem xét và đánh giá các khoản nợ ngắn hạn doanh nghiệp đang khai thác như vay ngắn hạn, phải trả người bán, người mua trả trước, thuế các khoản phải nộp nhà nước...có phù hợp với đặc điểm luân chuyển vốn trong thanh toán của doanh nghiệp hay do bị động trong hoạt động sản xuất kinh doanh hình thành. Để xem xét sự phù hợp hay bị động của các khoản nợ ngắn hạn người phân tích cần chú ý đến những chu kỳ, thời gian cam kết thanh toán của doanh nghiệp hoặc những quy định của nhà nước trong chế độ trích nộp các khoản liên quan đến ngân sách nhà nước. Nếu sự tồn tại nợ ngắn hạn do chưa đến thời điểm hoặc chưa quá kỳ hạn thanh toán, kỳ hạn nộp vào ngân sách thì đây là một dấu hiệu thông thường mang ý nghĩa tích cực, ngược lại nếu sự tồn tại nợ ngắn hạn vượt quá kỳ hạn thanh toán, kỳ hạn nộp vào ngân sách thì đây là dấu hiệu không lành mạnh trong nợ ngắn hạn doanh nghiệp.

Xem xét và đánh giá các khoản nợ dài hạn doanh nghiệp đang khai thác như vay dài hạn, nợ dài hạn khác...có phù hợp với mục đích sử dụng dài hạn, phù hợp với đặc điểm luân chuyển vốn trong thanh toán dài hạn của doanh nghiệp hay do bị động trong sản xuất kinh doanh hình thành. Để xem xét việc phù hợp với mục đích dài hạn hay không thì cần phải kiểm tra nguồn vốn dài hạn này có thực thực sự gắn liền với những tài sản dài hạn hay không. Để xem xét sự phù hợp hay bị động các khoản nợ dài hạn người phân tích cần chú ý đến những chu kỳ, thời gian cam kết thanh toán nợ dài hạn trong kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu sự tồn tại các nợ dài hạn do chưa đến thời điểm hoặc chưa quá kỳ hạn thanh toán thì đây là một dấu hiệu thông thường mang ý nghĩa tích cực, ngược lại nếu sự tồn tại các mục nợ dài hạn vượt quá kỳ hạn thanh toán thì đây là dấu hiệu không lành mạnh của nợ dài hạn.

Xem xét và đánh giá các khoản nợ khác như chi phí phải trả, tài sản thừa chờ xử lý, nhận ký quỹ ký cược dài hạn có thực sự tồn tại và

phù hợp với mục đích sử dụng vốn hay không. Đặc biệt là chi phí phải trả cần phải được xem xét trong mối quan hệ với kế hoạch dài hạn của chi phí này, tính hiện thực của nó trong tương lai. Chi phí phải trả có thể làm giảm lợi nhuận trong kỳ của doanh nghiệp và lại làm tăng lợi nhuận trong tương lai. Vì vậy, nếu không phân tích rõ nguồn gốc thì dễ nhận xét sai lầm về bức tranh tài chính của doanh nghiệp.

Xem xét và đánh giá nguồn vốn chủ sở hữu doanh nghiệp đang khai thác như nguồn vốn kinh doanh, quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính, nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản... có phù hợp với loại hình doanh nghiệp hay không, phù hợp với quy định tối thiểu về mức vốn cho từng doanh nghiệp, có phù hợp với mục đích trích lập từng loại quỹ hay không. Thông tin tài chính về nguồn vốn sẽ đáng tin cậy hơn khi doanh nghiệp đã đảm bảo về thành phần vốn, mức vốn quy định, chế độ trích lập, sử dụng.

Phân tích biến động các mục nguồn vốn nhằm giúp người phân tích tìm hiểu sự thay đổi về giá trị, tỷ trọng của nguồn vốn qua các thời kỳ. Sự thay đổi này bắt nguồn từ những dấu hiệu tích cực hay thụ động trong quá trình sản xuất kinh doanh, có phù hợp với việc nâng cao năng lực tài chính, tính tự chủ tài chính, khả năng tận dụng, khai thác nguồn vốn trên thị trường cho hoạt động sản xuất kinh doanh hay không và có phù hợp với chiến lược, kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hay không ? Phân tích biến động nguồn vốn doanh nghiệp cung cấp thông tin cho người phân tích sự thay đổi nguồn vốn, một xu hướng cơ cấu nguồn vốn hợp lý trong tương lai. Vì vậy, phân tích biến động về nguồn vốn doanh nghiệp thường được tiến hành bằng phương pháp so sánh theo chiều ngang và theo quy mô chung. Quá trình so sánh tiến hành qua nhiều thời kỳ thì sẽ giúp cho người phân tích có được sự đánh giá chính xác hơn về xu hướng, bản chất của sự biến động.

Căn cứ tài liệu công ty cổ phần ABC, chúng ta có thể lập bảng phân tích sau:

## BẢNG TÍNH BIẾN ĐỘNG NGUỒN VỐN

*Đơn vị tính: triệu đồng*

| NGUỒN VỐN | Năm ($x_o$) | | Năm ($x_1$) | | Chênh lệch | | Chênh lệch |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Giá trị | Tỷ trọng % | Giá trị | Tỷ trọng % | Mức | Tỷ lệ % | Tỷ trọng (%) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| **A.NỢ PHẢI TRẢ** | **2.671** | **31,66** | **3.626** | **38,25** | **955** | **35,75** | **6,59** |
| **I. Nợ ngắn hạn** | **2.219** | **26,30** | **1.898** | **20,02** | **(321)** | **(14,47)** | **(6,28)** |
| 1. Vay ngắn hạn | 560 | 6,64 | 516 | 5,44 | (44) | (7,86) | (1,20) |
| 2. Nợ dài hạn đến hạn trả | 24 | 0,28 | 40 | 0,42 | 16 | 66,67 | 0,14 |
| 3. Phải trả cho người bán | 900 | 10,67 | 800 | 8,44 | (100) | (11,11) | (2,23) |
| 4. Người mua trả tiền trước | 186 | 2,20 | 114 | 1,20 | (72) | (38,71) | (1,00) |
| 5. Thuế và khoản phải nộp nhà nước | 110 | 1,30 | 106 | 1,12 | (4) | (3,64) | (0,19) |
| 6. Phải trả công nhân viên | 29 | 0,34 | 20 | 0,21 | (9) | (31,03) | (0,13) |
| 7. Phải trả cho các đơn vị nội bộ | - | - | - | - | - | - | - |
| 8. Các khoản phải trả, phải nộp khác | 410 | 4,86 | 302 | 3,19 | (108) | (26,34) | (1,67) |
| **9. Phải trả theo tiến độ kế hoạch** | | | | | | | |
| **II. Nợ dài hạn** | **322** | **3,82** | **1.523** | **16,07** | **1.201** | **372,98** | **12,25** |
| 1. Vay dài hạn | 210 | 2,49 | 1.300 | 13,71 | 1.090 | 519,05 | 11,22 |
| 2. Nợ dài hạn | 112 | 1,33 | 223 | 2,35 | 111 | 99,11 | 1,02 |
| **3. Trái phiếu phát hành** | | | | | | | |
| **III. Nợ khác** | **130** | **1,54** | **205** | **2,16** | **75** | **57,69** | **0,62** |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Chi phí phải trả | 60 | 0,71 | 100 | 1,05 | 40 | 66,67 | 0,34 |
| 2. Tài sản thừa chờ xử lý | 70 | 0,83 | 105 | 1,11 | 35 | 50,00 | 0,28 |
| 3. Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn | - | - | - | - | - | - | - |
| **B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU** | **5.765** | **68,34** | **5.854** | **61,75** | **89** | **1,54** | **(6,59)** |
| **I. Nguồn vốn, quỹ** | **5.765** | **68,34** | **5.854** | **61,75** | **89** | **1,54** | **(6,59)** |
| 1. Nguồn vốn kinh doanh | 3.385 | 40,13 | 4.196 | 44,26 | 811 | 23,96 | 4,14 |
| 2. Chênh lệch đánh giá lại | 50 | 0,59 | 60 | 0,63 | 10 | 20,00 | 0,04 |
| 3. Chênh lệch tỷ giá hối đoái | - | - | - | - | - | - | - |
| 4. Quỹ đầu tư phát triển | 550 | 6,52 | 455 | 4,80 | (95) | (17,27) | (1,72) |
| 5. Quỹ dự phòng tài chính | 259 | 3,07 | 295 | 3,11 | 36 | 13,90 | 0,04 |
| 6. Lợi nhuận chưa phân phối | 209 | 2,48 | 298 | 3,14 | 89 | 42,58 | 0,67 |
| 7. Nguồn vốn đầu tư XDCB | 1.312 | 15,55 | 550 | 5,80 | (762) | (58,08) | (9,75) |
| **II. Nguồn kinh phí, quỹ khác** | - | - | - | - | - | - | - |
| 1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi | - | - | - | - | - | - | - |
| 2. Quỹ quản lý cấp trên | - | - | - | - | - | - | - |
| 3. Nguồn kinh phí sự nghiệp | - | - | - | - | - | - | - |
| 4. Nguồn kinh phí hình thành TSCĐ | - | - | - | - | - | - | - |
| **TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN** | **8.436** | **100,00** | **9.480** | **100,00** | **1.044** | **12,38** | - |

❖ ***Phân tích theo chiều ngang:***

Quan sát giá trị nợ phải trả của công ty năm X1 so với năm X0. Nợ phải trả ngắn hạn giảm 321 triệu tương ứng tỷ lệ giảm 14,47%, trong đó tất cả các mục nợ ngắn hạn đều giảm. Nợ dài hạn của công ty tăng 1.201 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 372,98%, trong đó các mục nợ dài hạn đều tăng, đặc biệt là khoản vay dài hạn tăng lên rất nhanh. Nợ khác tăng 75 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 57,69%, trong đó các mục nợ khác đều tăng. Sự thay đổi giá trị nợ phải trả của công ty trên đây là điều hợp lý bởi lẽ công ty đang tập trung vào mở rộng sản xuất kinh

doanh nên việc giảm nợ ngắn hạn vừa thể hiện sự đảm bảo cân đối được chế độ thanh toán trong ngắn hạn vừa phù hợp với việc đầu tư dài hạn phải được tài trợ từ nguồn vốn dài hạn. Tuy nhiên, chúng ta cần quan tâm đến chi phí phải trả, tài sản thừa chờ xử lý và tốc độ tăng nợ vay dài hạn như vậy có vượt quá cơ cấu tài chính (tỷ lệ nợ) cho phép của công ty hay không và thời hạn thanh toán, khả năng thanh toán nợ dài hạn trong tương lai của công ty.

Quan sát giá trị vốn chủ sở hữu năm X1 so với năm Xo tăng 89 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 1,54%, trong đó nguồn vốn kinh doanh, chênh lệch đánh giá lại tài sản, quỹ dự phòng tài chính, lợi nhuận chưa phân phối đều tăng, đặc biệt nguồn vốn kinh doanh tăng nhanh nhất với mức tăng 811 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 23,96% và quỹ đầu tư phát triển, quỹ đầu tư xây dựng đều giảm, đặc biệt giảm nhanh nhất là nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản mức giảm 762 triệu tương ứng tỷ lệ 58,08%. Như vậy, vốn chủ sở hữu tăng lên, di chuyển phù hợp các thành phần quỹ chuyên dùng chứng tỏ một sự di chuyển cân đối giữa vốn chủ sở hữu với nợ trong sự mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

❖ ***Phân tích theo chiều dọc.***

Quan sát tỷ trọng nợ phải trả trên quy mô chung năm X1 so với năm X0 giảm tăng 6,59%. Nợ phải trả ngắn hạn giảm 6,28% trong đó tỷ trọng các mục nợ ngắn hạn đều giảm. Nợ dài hạn tăng 12,25% trong đó các mục nợ dài hạn đều tăng. Nợ khác tăng 0,62%, trong đó các mục nợ dài hạn khác đều tăng. Như vậy, sự thay đổi cơ cấu nợ cũng phù hợp với phương hướng mở rộng kinh doanh hơn.

Quan sát tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu trên quy mô chung giảm 6,59% gắn liền với sự giảm tỷ lệ quỹ đầu tư phát triển, nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản và gia tăng tỷ trọng của các mục nguồn vốn chủ sở hữu khác. Như vậy, sự thay đổi nguồn vốn chủ sở hữu vẫn mang một xu hướng cân đối tài chính với sự tăng nợ dài hạn để mở rộng sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, để đảm bảo tính cân đối giữa nợ và vốn chủ sở hữu công ty phải chú trọng tăng tốc độ nguồn vốn chủ sở hữu nhanh

hơn để giải quyết cán cân tài chính khó khăn trong những năm đầu mở rộng sản xuất kinh doanh.

### 3. Phân tích mối quan hệ cân đối giữa tài sản với nguồn vốn.

Mối quan hệ cân đối giữa tài sản với nguồn vốn thể hiện sự tương quan về giá trị tài sản và cơ cấu vốn của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Mối quan hệ cân đối này giúp nhà phân tích phần nào nhận thức được sự hợp lý giữa nguồn vốn doanh nghiệp huy động và việc sử dụng chúng trong đầu tư, mua sắm, dự trữ, sử dụng có hợp lý, hiệu quả hay không. Mối quan hệ cân đối này được thể hiện qua sơ đồ sau:

| | | |
|---|---|---|
| **Vốn bằng tiền** | | |
| **Đầu tư tài chính ngắn hạn** | | |
| **Nợ phải thu** | **Tài sản ngắn hạn** | **Nợ ngắn hạn + Vốn chủ sở hữu** |
| **Hàng tồn kho** | | |
| **Tài sản lưu động khác** | | |

| | | |
|---|---|---|
| **Tài sản cố định** | | |
| **Đầu tư tài chính dài hạn** | **Tài sản dài hạn** | **Nợ ngắn hạn + Vốn chủ sở hữu** |
| **Xây dựng cơ bản dở dang** | | |
| **Ký quỹ, ký cược dài hạn** | | |

Quan sát mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn với nợ ngắn hạn. Nếu tài sản ngắn hạn lớn hơn nợ ngắn hạn là điều hợp lý vì dấu hiệu này thể hiện doanh nghiệp giữ vững quan hệ cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn, sử dụng đúng mục đích nợ ngắn hạn. Đồng thời, nó cũng chỉ ra một sự hợp lý trong chu chuyển tài sản ngắn hạn và kỳ thanh toán nợ ngắn hạn và ngược lại, nếu tài sản ngắn hạn nhỏ hơn nợ

ngắn hạn điều này chứng tỏ một phần nguồn vốn ngắn hạn vào tài sản dài hạn. Trong trường hợp dù nợ ngắn hạn do chiếm dụng hợp pháp hoặc có mức lãi thấp hơn lãi nợ dài hạn tuy nhiên chu kỳ luân chuyển tài sản khác với chù kỳ thanh toán cho nên dễ dẫn đến những vi phạm nguyên tắc tín dụng và có thể đưa đến một hệ quả tài chính xấu hơn.

Quan sát mối quan hệ giữa tài sản dài hạn với nợ dài hạn. Nếu tài sản dài hạn lớn hơn nợ dài hạn và phần thiếu hụt được bù đắp từ vốn chủ sở hữu thì đó là điều hợp lý vì nó thể hiện doanh nghiệp sử dụng dúng mục đính nợ dài hạn và cả vốn chủ sở hữu, nhưng nếu phần thiếu hụt được bù đắp từ nợ ngắn hạn là điều bất hợp lý như trình bày phần cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn. Nếu phần tài sản dài hạn nhỏ hơn nợ dài hạn điều này chứng tỏ một phần nợ dài hạn đã chuyển vào tài trợ tài sản ngắn hạn. Hiện tượng này vừa làm lãng phí chi phí lãi vay nợ dài hạn vừa thể hiện sử dụng sai mục đích nợ dài hạn. Điều này có thể dẫn đến lợi nhuận kinh doanh giảm và những rối loạn tài chính doanh nghiệp.

Theo số liệu công ty cổ phần ABC, chúng ta có bảng so sánh tài sản và nguồn vốn trong năm X1 như sau:

| | |
|---|---|
| **Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn** | **Nợ ngắn hạn** |
| 4.200 triệu | 1.898 triệu |
| **Tài sản cố định và đầu tư dài hạn** | **Nợ dài hạn** |
| 5.280 triệu | 1.523 triệu |

Trong năm X1, tài sản ngắn hạn lớn hơn nợ ngắn hạn và tài sản dài hạn cũng lớn hơn nợ dài hạn và như vậy phần chênh lệch giữa tài sản ngắn hạn với nợ ngắn hạn và phần chênh lệch giữa tài sản dài hạn với nợ dài hạn được trang trải từ vốn chủ sở hữu. Điều này chứng tỏ trong năm X1, công ty giữ vững quan hệ cân đối giữa tài sản với nguồn vốn, đảm bảo đúng mục đích sử dụng nguồn vốn

Ngoài ra khi phân tích mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn chúng ta cần chú trọng đến vốn lưu động thường xuyên (hay vốn luân chuyển). Vốn lưu động thường xuyên vừa biểu hiện quan hệ giữa cân đối giữa tài sản với nguồn vốn mà nó còn có thể cho chúng ta nhận thức được những dấu hiệu tình hình tài chính trong sử dụng tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp.

Quan sát tình hình tài sản và nguồn vốn hoạt động của một doanh nghiệp:

Điều trước nhất, để đi vào hoạt động thì bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng phải huy động được một lượng vốn chủ sở hữu đảm bảo cho nhu cầu thiết yếu về tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Quá trình hoạt động của doanh nghiệp sẽ tiếp tục hình thành nên các khoản chiếm dụng vốn tạm thời, vốn vay ngắn hạn, vốn vay dài hạn đồng thời với sự tích lũy dần về vốn chủ sở hữu. Nếu căn cứ vào thời gian luân chuyển tài sản, toàn bộ tài sản của doanh nghiệp bao gồm:

- Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn (tài sản ngắn hạn) là những tài sản có vòng luân chuyển từ dưới một năm. Tài sản ngắn hạn được tài trợ từ nguồn vốn ngắn hạn như nguồn vốn chiếm dụng, nguồn vốn trong thanh toán, nguồn vốn tín dụng và một phần vốn chủ sở hữu dùng trong nhu cầu hoạt động thường xuyên.

- Tài sản cố định và đầu tư dài hạn (tài sản dài hạn) là những tài sản có vòng luân chuyển trên một năm. Tài sản dài hạn được tài trợ từ nguồn vốn dài hạn như nguồn vốn tín dụng dài hạn, trái phiếu dài hạn, vốn chủ sở hữu....

Trong quá trình luân chuyển, vốn doanh nghiệp hình thành nên phần chênh lệch giữa tài sản ngắn hạn mới tạo nên so với nguồn vốn ngắn hạn ban đầu và nguồn vốn dài hạn ban đầu so với tài sản dài hạn hiện tại. Phần chênh lệch này gọi là vốn lưu động thường xuyên (vốn luân chuyển) và chênh lệch này phải lớn hơn không mới đảm bảo cho hoạt động thường xuyên, phù hợp với sự hình thành, phát triển và mục

đích sử dụng vốn. Căn cứ vào mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn

**Tài sản ngắn hạn** + **Tài sản dài hạn** = **Nguồn vốn ngắn hạn** + **Nguồn vốn dài hạn**

**Tài sản ngắn hạn** - **Nguồn vốn ngắn hạn** = **Nguồn vốn dài hạn** - **Tài sản dài hạn**

Do vậy:

**Vốn lưu động thường xuyên (Vốn luân chuyển)** = **Tài sản ngắn hạn** - **Nguồn vốn ngắn hạn**

= **Nguồn vốn dài hạn** - **Tài sản dài hạn**

Như vậy, nếu vốn lưu động thường xuyên lớn hơn không đây là dấu hiệu tài chính bình thường, thể hiện sự cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nguồn vốn ngắn hạn hoặc cân đối giữa nguồn vốn dài hạn và tài sản dài hạn. Ngược lại, vốn lưu động thường xuyên nhỏ hơn không thể hiện một sự mất cân đối giữa tài sản ngắn hạn với nguồn vốn ngắn hạn và mất cân đối giữa nguồn vốn dài hạn với tài sản dài hạn. Điều này chỉ ra rằng doanh nghiệp dùng nguồn vốn ngắn hạn tài trợ cho cả tài sản dài hạn và nguồn vốn dài hạn không đảm bảo cho tài sản dài hạn nếu tình trạng này kéo dài thì có thể dẫn đến tình trạng tài chính của doanh nghiệp rối loạn nghiêm trọng hơn có thể doanh nghiệp mất dần đến toàn bộ vốn chủ sở hữu và đi đến bờ vực phá sản.

Khảo sát tình hình vốn lưu động thường xuyên của công ty cổ phần ABC

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 |
|---|---|---|
| Tài sản ngắn hạn (triệu) | 5.000 | 4.200 |
| Nguồn vốn ngắn hạn (triệu) (Nợ ngắn hạn + Nợ khác) | 2.439 | 2.103 |
| Tài sản dài hạn (triệu) | 3.436 | 5.280 |
| Nguồn vốn dài hạn (triệu) (Nợ dài hạn + Nguồn vốn chủ sở hữu) | 6.087 | 7.377 |
| Vốn lưu động thường xuyên (triệu) | 2.561 | 2.097 |

Như vậy, vốn lưu động thường xuyên của công ty qua các thời kỳ đều lớn hơn không. Đây là một dấu hiệu tài chính tích cực thể hiện sự đảm bảo nhu cầu tài chính, cân đối giữa tài sản ngắn hạn với nguồn vốn ngắn hạn, cân đối giữa tài sản dài hạn với nguồn vốn dài hạn.

**4. Phân tích biến động thu nhập, chi phí, lợi nhuận.**

Mục tiêu cơ bản của phân tích biến động thu nhập, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp là tìm hiểu nguồn gốc, thực trạng và xu hướng của thu nhập, chi phí, lợi nhuận. Nó sẽ giúp cho người phân tích có được niềm tin đáng tin cậy từ thu nhập, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp và cũng giúp cho người phân tích phần nào nhận thức được nguồn gốc, khả năng tạo lợi nhuận và những xu hướng của chúng trong tương lai. Quá trình này được tập trung vào những vấn đề cơ bản sau:

– Thu nhập, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp có thực và tạo ra từ những nguồn nào, sự hình thành như vậy có phù hợp với chức năng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

– Thu nhập, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp thay đổi có phù hợp với đặc điểm chi phí, hiệu quả kinh doanh, phương hướng kinh doanh.

Việc xem xét này cần phải kết hợp so sánh theo chiều ngang và so sánh theo chiều dọc các mục trên báo cáo kết quả kinh doanh trên cơ sở

am hiểu về những chính sách kế toán, những đặc điểm sản xuất kinh doanh, những phương hướng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Với tài liệu báo cáo kết quả kinh doanh năm X1 phần và báo cáo kết quả kinh doanh năm $X_O$ của công ty cổ phần ABC sau:

Bộ, tổng công ty......

Đơn vị ABC.............

**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

**Quý 4.năm X0**

**PHẦN I- LÃI (LỖ)**

*Đơn vị: Triệu đồng.*

| Chỉ tiêu | Mã số | Kỳ này | Kỳ trước | Lũy kế từ đầu năm |
|---|---|---|---|---|
| **Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ** | 1 | **4.810** | **4.920** | **19.608** |
| Các khoản giảm trừ | 3 | 13 | 14 | 50 |
| - Chiết khấu thương mại | 4 | - | - | - |
| - Giảm giá hàng bán | 5 | 8 | 5 | 16 |
| - Hàng bán trả lại | 6 | 5 | 9 | 34 |
| - Thuế TTĐB, Thuế XK | 7 | - | - | - |
| 1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 10 | 4.797 | 4.906 | 19.558 |
| 2. Giá vốn hàng bán | 11 | 3.580 | 3.820 | 15.040 |
| 3. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 20 | 1.217 | 1.086 | 4.518 |
| 4. Thu nhập hoạt động tài chính | 21 | 30 | 25 | 38 |
| 5. Chi phí tài chính | 22 | 25 | 25 | 30 |
| *Trong đó lãi vay phải trả* | | - | - | - |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 6. Chi phí bán hàng | 24 | 510 | 520 | 2.528 |
| 7. Chi phí quản lý doanh nghiệp | 25 | 314 | 320 | 1.126 |
| 8. Lợi nhuận thuần từ HĐKD | 30 | 398 | 246 | 872 |
| 9. Các khoản thu nhập khác | 31 | 32 | 40 | 171 |
| 10. Chi phí khác | 32 | 36 | 10 | 163 |
| 12. Lợi nhuận khác | 40 | (4) | 30 | 8 |
| 13. Tổng lợi nhuận trước thuế | 50 | 394 | 276 | 880 |
| 14. Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp | 51 | 158 | 110 | 352 |
| 15. Lợi nhuận sau thuế | 60 | 236 | 166 | 528 |

Căn cứ vào tài liệu trên, chúng ta có bảng sau:

**BẢNG TÍNH BIẾN ĐỘNG THU NHẬP, CHI PHÍ, LỢI NHUẬN**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

| CHỈ TIÊU | Năm ($x_0$) | | Năm ($x_1$) | | Chênh lệch giá trị | | Chênh lệch |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Giá trị | Tỷ trọng % | Giá trị | Tỷ trọng % | Mức tăng giảm | Tỷ lệ tăng giảm % | Tỷ trọng % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 19.608 | 98,95 | 24.396 | 99,30 | 4.788 | 24,42 | 0,36 |
| Các khoản giảm trừ | 50 | 0,25 | 83 | 0,34 | 33.00 | 66,00 | 0,09 |
| - Chiết khấu thương mại | - | - | - | - | - | - | - |
| - Giảm giá hàng bán | 16 | 0,08 | 23 | 0,09 | 7.00 | 43,75 | 0,01 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| - Hàng bán trả lại | 34 | 0,17 | 60 | 0,24 | 26.00 | 76,47 | 0,07 |
| - Thuế TTĐB, Thuế XK, | - | - | - | - | - | - | - |
| 1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 19.558 | 98,69 | 24.313 | 98,97 | 4.755 | 24,31 | 0,27 |
| 2. Giá vốn hàng bán | 15.040 | 75,89 | 18.770 | 76,40 | 3.730 | 24,80 | 0,51 |
| **3. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ** | **4.518** | **22,80** | **5.543** | **22,56** | **1.025** | **22,69** | **(0,24)** |
| 4. Doanh thu hoạt động tài chính | 38 | 0,19 | 76 | 0,31 | 38.00 | 100,00 | 0,12 |
| 5. Chi phí tài chính | 30 | 0,15 | 70 | 0,28 | 40.00 | 133,33 | 0,13 |
| *Trong đó: Lãi vay phải trả* | - | - | - | - | - | - | - |
| 6. Chi phí bán hàng | 2.528 | 12,76 | 3.210 | 13,07 | 682 | 26,98 | 0,31 |
| 7. Chi phí quản lý doanh nghiệp | 1.126 | 5,68 | 1.300 | 5,29 | 174 | 15,45 | (0,39) |
| **8. Lợi nhuận thuần từ HĐKD** | **872** | **4,40** | **1.039** | **4,23** | **167** | **19,15** | **(0,17)** |
| 9. Thu nhập khác | 171 | 0,86 | 95 | 0,39 | -76 | (44,44) | (0,48) |
| 10. Chi phí khác | 163 | 0,82 | 124 | 0,50 | -39 | (23,93) | (0,32) |
| **11. Lợi nhuận khác** | **8** | **0,04** | **(29)** | **(0,12)** | **(37)** | **(462,5)** | **(0,16)** |
| **13. Tổng lợi nhuận trước thuế** | **880** | **4,44** | **1.010** | **4,11** | **130** | **14,77** | **(0,33)** |
| 13. Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp | 352 | 1,78 | 404 | 1,64 | 52.00 | 14,77 | (0,13) |
| **14. Lợi nhuận sau thuế** | **528** | **2,66** | **606** | **2,47** | **78.00** | **14,77** | **(0,20)** |

Theo số liệu trên, trong năm X1, hoạt động sản xuất kinh doanh chức năng – bán hàng và cung ứng dịch vụ của công ty có doanh thu là 24.396 triệu chiếm tỷ trọng 99,30% trên tổng thu nhập công ty là 24.567 triệu,

chi phí 23.433 triệu chiếm tỷ trọng 99,47% trên tổng chi phí công ty là 23.557 triệu, lợi nhuận 1.039 triệu đồng chiếm tỷ trọng 102,87% trên tổng lợi nhuận công ty là 1.010 triệu. Kết quả này thể hiện tình hình thu nhập, chi phí, lợi nhuận của công ty được hình thành chủ yếu từ hoạt động sản xuất kinh doanh chức năng, chứng tỏ được tính chủ động, hợp lý, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh chức năng mà công ty đang tiến hành.

❖ ***Phân tích theo chiều ngang.***

**BẢNG TÍNH BIẾN ĐỘNG THU NHẬP, CHI PHÍ, LỢI NHUẬN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO CHIỀU NGANG**

| Chỉ tiêu | Năm X0 (triệu) | Năm X1 (triệu) | Chênh lệch (triệu) | Tỷ lệ tăng giảm |
|---|---|---|---|---|
| Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 19.608 | 24.396 | 4.788 | 24,42% |
| Các khoản giảm trừ | 50 | 83 | 33 | 66,00% |
| - Chiết khấu thương mại | | | | |
| - Giảm giá | 16 | 23 | 7 | 43,75% |
| - Doanh thu hàng bán trả lại | 34 | 60 | 26 | 76,47% |
| - Thuế xuất khẩu, thuế TTĐB | | | | |
| 1. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ | 19.558 | 24.313 | 4.755 | 24,31% |
| 2. Giá vốn hàng bán | 15.040 | 18.770 | 3.730 | 24,80% |
| 3. Lợi nhuận gộp | 4.518 | 5.543 | 1.025 | 22,69% |
| 4. Chi phí bán hàng | 2.528 | 3.210 | 682 | 26,98% |
| 5. Chi phí quản lý doanh nghiệp | 1.126 | 1.300 | 174 | 15,45% |
| 6. Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh chức năng | 864 | 1.033 | 169 | 19,56% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 7. Chênh lệch thu nhập với chi phí hoạt động tài chính | 8 | 6 | (2) | (25,00%) |
| 8. Lợi nhuận từ hoạt động KD | 872 | 1.039 | 167 | 19,15% |

Xét hoạt động sản xuất kinh doanh chức năng - bán hàng và cung ứng dịch vụ của công ty của công ty, doanh thu tăng 4.788 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 24,42% chiếm tỷ trọng 100,80% trên tổng mức tăng doanh thu toàn doanh nghiệp là 4.750 triệu, chi phí tăng 4.659 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 24,82% chiếm tỷ trọng 100,84% trên mức tăng chi phí 4.620 triệu, lợi nhuận tăng 169 triệu tương ứng tỷ lệ tăng 19,56% chiếm tỷ trọng 130% trên tổng mức tăng lợi nhuận 130 triệu. Như vậy, mức tăng doanh thu, chi phí, lợi nhuận của hoạt động sản xuất kinh doanh chức năng qua 2 năm chi phối và quyết định đến mức tăng doanh thu, chi phí, lợi nhuận của công ty.

Doanh thu có tốc độ tăng 24,42% chậm hơn tốc độ tăng khoản giảm trừ doanh thu (66,00%), giá vốn hàng bán (24,80%), chi phí bán hàng (26,98%). Tuy nhiên, mức chênh lệch về tốc độ tăng này không đáng kể và mức tăng doanh thu vẫn đảm bảo bù đắp được mức tăng chi phí. Đây cũng là điều hợp lý bởi lẽ sự gia tăng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng công ty vẫn đảm bảo cân đối giữa doanh thu với chi phí, giữa mức tăng doanh thu lớn hơn mức tăng chi phí và giữ vững được mức tăng lợi nhuận cho công ty.

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính năm X1 so với X0 tuy có giảm nhưng mức giảm không nhiều (2 triệu) nên không ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty. Hơn nữa, việc tăng doanh thu của hoạt động tài chính cũng phù hợp với xu hướng mở rộng doanh thu của công ty.

❖ ***Phân tích theo chiều dọc.***

Xét hoạt động sản xuất kinh doanh chức năng, tỷ trọng doanh thu trên tổng doanh thu toàn công ty tăng 0,36%, tỷ trọng chi phí trên tổng chi phí toàn công ty tăng 0,20%, tỷ trọng lợi nhuận trên tổng lợi

nhuận của toàn công ty tăng 4,10%. Đồng thời, khảo sát chi tiết hơn cơ cấu về doanh thu, chi phí, lợi nhuận của hoạt động sản xuất kinh doanh chức năng qua bảng kê sau:

**BẢNG TÍNH BIẾN ĐỘNG THU NHẬP, CHI PHÍ, LỢI NHUẬN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO CHIỀU DỌC**

| Chỉ tiêu | Tỷ trọng năm X0 | Tỷ trọng năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 100,00% | 100,00% | - |
| Các khoản giảm trừ | 0,25% | 0,34% | 0,09% |
| - Chiết khấu thương mại | | | |
| - Giảm giá | 0,08% | 0,09% | 0,01% |
| - Doanh thu hàng bán trả lại | 0,17% | 0,25% | 0,07% |
| - Thuế xuất khẩu, thuế TTĐB | | | |
| 1. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ | 99,75% | 99,66% | - 0,09% |
| 2. Giá vốn hàng bán | 76,71% | 76,94% | 0,23% |
| 3. Lợi nhuận gộp | 23,04% | 22,72% | - 0,32% |
| 4. Chi phí bán hàng | 12,89% | 13,16% | 0,27% |
| 5. Chi phí quản lý doanh nghiệp | 5,74% | 5,33% | - 0,41% |
| 6. Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh chức năng | 4,41% | 4,23% | - 0,18% |
| 7. Chênh lệch thu nhập với chi phí HĐ tài chính | 0,04% | 0,02% | -0,02% |
| 8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh | 4,45 | 4,25 | -0,2 |

Tỷ trọng trên doanh thu của khoản giảm trừ tăng 0,09%, của giá vốn tăng 0,24%, của chi phí bán hàng tăng 0,27%, của chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 0,41%. Như vậy, tỷ trọng các khoản mục chi phí trên doanh thu (ngoài trừ chi phí quản lý doanh nghiệp) đều gia tăng bất lợi nhưng mức gia tăng không đáng kể và mức giảm, tỷ trọng giảm

chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn giữ được cân đối cho sự gia tăng bất lợi của tỷ lệ các khoản mục chi phí trên.

Xét về hoạt động tài chính, tỉ trọng lợi nhuận trên tổng lợi nhuận của toàn công ty giảm 0,02%, thấp hơn việc giảm tỉ trọng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh (giảm 0,2%) là điều hợp lý.

Xét về hoạt động khác, tỷ trọng doanh thu trên tổng doanh thu toàn công ty giảm 0,86%, tỷ trọng chi phí trên tổng chi phí toàn công ty giảm 0,33%, tỷ trọng lợi nhuận trên tổng lợi nhuận toàn công ty giảm 0,57% và quan sát chi tiết trong mối quan hệ giữa thu nhập, chi phí, lợi nhuận hoạt động khác

| Chỉ tiêu | Tỷ trọng năm X0 | Tỷ trọng năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| 1. Thu nhập khác | 100,00% | 100,00% | 0,00% |
| 2. Chi phí khác | 95,32% | 130,53% | 35,20% |
| 3. Lợi nhuận khác | 4,68% | -30,53% | -25,85% |

Tỷ trọng chi phí trên doanh thu của hoạt động bất thường giảm khá nhanh về cơ cấu với tỷ lệ giảm 35,20%. Nhưng do doanh thu của hoạt động bất thường không đáng kể nên không chi phối nhiều đến định hướng, cơ cấu doanh thu, chi phí, lợi nhuận công ty.

Như vậy, cơ cấu doanh thu hoạt động sản xuất kinh doanh chức năng có sự thay đổi tốt nhất, vừa giữ vững được tốc độ tăng chủ đạo trong các hoạt động kinh doanh tại công ty vừa giữ vững mối quan hệ tốc độ tăng lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng doanh thu, lớn hơn tốc độ tăng chi phí. Đây là một biểu hiện khá tốt, bởi lẽ sự phát triển về quy mô thường rất khó duy trì mối quan hệ tốc độ hữu hiệu tốc độ tăng lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng doanh thu, lớn hơn tốc độ tăng chi phí nhưng công ty vẫn đạt được sự cân đối khá hiệu quả này.

### 5. Phân tích biến động các dòng tiền.

Phân tích biến động các dòng tiền với mục đích tìm ra khả năng, xu hướng cân đối dòng tiền cho nhu cầu của từng hoạt động sản xuất

kinh doanh từ đó giúp người phân tích nhận thức được dòng tiền dùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh, trong thanh toán, trong hoàn trả lãi, trong hoàn trả vốn huy động ở doanh nghiệp.

Phân tích biến động các dòng tiền sẽ hướng vào các vấn đề cơ bản sau:

Xem xét các về giá trị, tỷ trọng từng dòng tiền lưu chuyển từ hoạt động sản xuất kinh doanh, từ hoạt động đầu tư, từ hoạt động tài chính

$$\textbf{Tỷ trọng lưu chuyển tiền từ hoạt động SXKD} = \frac{\textbf{Lưu chuyển tiền từ hoạt động SXKD}}{\textbf{Tổng dòng tiền từ các hoạt động}}$$

$$\textbf{Tỷ trọng lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư} = \frac{\textbf{Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư}}{\textbf{Tổng dòng tiền từ các hoạt động}}$$

$$\textbf{Tỷ trọng lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính} = \frac{\textbf{Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính}}{\textbf{Tổng dòng tiền từ các hoạt động}}$$

Xem xét các tỷ lệ dòng tiền thu chi của từng hoạt động trên tổng dòng tiền của toàn doanh nghiệp trong tăng giảm dòng tiền chung toàn doanh nghiệp.

$$\textbf{Tỷ trọng dòng tiền thu từ hoạt động SXKD} = \frac{\textbf{Dòng tiền thu từ hoạt động SXKD}}{\textbf{Tổng dòng tiền thu từ các hoạt động}}$$

**Tỷ trọng dòng** = **Dòng tiền thu từ hoạt động đầu tư**

**tiền thu từ hoạt động đầu tư** — **Tổng dòng tiền thu từ các hoạt động**

$$\textbf{Tỷ trọng dòng tiền thu từ hoạt động tài chính} = \frac{\textbf{Dòng tiền thu từ hoạt động tài chính}}{\textbf{Tổng dòng tiền thu từ các hoạt động}}$$

$$\textbf{Tỷ trọng dòng tiền chi hoạt động SXKD} = \frac{\textbf{Dòng tiền chi hoạt động SXKD}}{\textbf{Tổng dòng tiền chi các hoạt động}}$$

$$\textbf{Tỷ trọng dòng tiền chi hoạt động đầu tư} = \frac{\textbf{Dòng tiền chi hoạt động đầu tư}}{\textbf{Tổng dòng tiền chi các hoạt động}}$$

$$\textbf{Tỷ trọng dòng tiền chi hoạt động tài chính} = \frac{\textbf{Dòng tiền chi hoạt động tài chính}}{\textbf{Tổng dòng tiền chi các hoạt động}}$$

Khảo sát số liệu công ty ABC qua 2 năm X1 và X0

| Chỉ tiêu | Năm X0 | | Năm X1 | | Chênh lệch giá trị (triệu) | Chênh lệch tỷ trọng dòng tiền thu (chi) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Số tiền (triệu) | Tỷ trọng trên tổng thu (chi) | Số tiền (triệu) | Tỷ trọng trên tổng thu (chi) | | |
| **I. Hoạt động sản xuất kinh doanh** | | | | | | |
| 1. Thu | 800 | 32,71% | 1.000 | 41,00% | 200 | 8,29% |
| 2. Chi | 234 | 10,59% | 413 | 16,13% | 179 | 5,54% |
| 3. Lưu chuyển tiền thuần | 566 | | 587 | | 21 | |
| **II. Hoạt động đầu tư** | | | | | | |
| 1. Thu | 246 | 10,06% | 349 | 13,31% | 103 | 3,25% |
| 2. Chi | 1.820 | 82,35% | 1.964 | 76,69% | 144 | - 5,66% |
| 3. Lưu chuyển tiền thuần từ HĐĐT | - 1.574 | | - 1.615 | | - 41 | |
| **III.Hoạt động tài chính** | | | | | | |
| 1. Thu | 1.400 | 57,23% | 1.090 | 45,69% | - 310 | -11,15% |
| 2. Chi | 156 | 7,06% | 184 | 7,18% | 28 | 0,12% |
| 3. Lưu chuyển tiền thuần từ HĐTC | 1.244 | | 906 | | - 338 | |
| **IV. Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ** | **236** | | **-122** | | **- 358** | |
| **V. Tiền tồn đầu kỳ** | **206** | | **442** | | **236** | |
| **VI.Tiền tồn cuối kỳ** | **442** | | **320** | | **- 122** | |

**Tính hình dòng tiền năm hiện tại.**

Trước nhất, xét về dòng tiền hình thành từ các hoạt động trong năm X1 thì dòng tiên thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh thu cân đối chi còn dư 587 triệu, dòng tiền thuần từ hoạt động đầu tư thu cân đối chi còn thiếu 1.615 triệu, dòng tiền từ hoạt động tài chính thu cân đối chi còn thừa 906 triệu. Như vậy, trong năm X1, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và hoạt động tài chính thừa tiền thanh toán, tình hình hoạt động đầu tư thiếu hụt tiền thanh toán. Tuy nhiên, kết quả trên vẫn cho thấy một dấu hiệu khả quan và hợp lý. Bởi lẽ, trong giai đoạn đầu tư cơ sở vật chất công ty vẫn duy trì được cân đối tiền trong sản xuất kinh doanh và huy động được tiền từ các nguồn tài chính để hỗ trợ cho việc đầu tư nhanh chóng hơn.

❖ ***Phân tích theo chiều ngang.***

Khảo sát tình hình biến động dòng tiền qua 2 năm X1 và X0. Hoạt động sản xuất kinh doanh có dòng tiền thu tăng 200 triệu, dòng tiền chi tăng 179 triệu, dòng tiền thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng 21 triệu đảm bảo mức cân đối giữa dòng tiền thu với dòng tiền chi. Đây là dấu hiệu thể hiện sự lành mạnh, khả quan về tạo tiền đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Hoạt động đầu tư có dòng tiền thu tăng 103 triệu, chi tăng 144 triệu và dòng tiền thuần giảm 41 triệu. Dấu hiệu này thể hiện sự mất cân đối giữa dòng tiền thu với dòng tiền chi xuất hiện xu hướng thiếu hụt tiền trong hoạt động đầu tư. Hoạt động tài chính có dòng tiên thu giảm 310 triệu, dòng tiền chi tăng 28 triệu, dòng tiền thuần giảm 338 triệu. Vì vậy, mặc dù hoạt động tài chính đảm bảo cân đối mức thu chi trong kỳ nhưng xuất hiện dấu hiệu sự mất cân đối sự thay đổi trong thu chi và báo hiệu một xu hướng hạn hẹp dần nguồn thu tài chính.

❖ ***Phân tích theo chiều dọc:***

Quan sát cơ cấu dòng tiền qua 2 năm X1 và X0. Hoạt động sản xuất kinh doanh có tỷ trọng dòng tiền thu tăng 8,29%, chi tăng 5,54% thể hiện một khả năng tạo ra tiền tốt hơn và tác động tích cực trong

hoạt động sản xuất kinh doanh. Hoạt động đầu tư có tỷ trọng dòng tiền thu tăng 3,25%, tỷ trọng dòng tiền chi giảm 5,66% thể hiện một xu hướng thiếu tiền giảm dần, đây là dấu hiệu thích hợp của giai đoạn cuối quá trình đầu tư. Hoạt động tài chính có tỷ trọng dòng tiền thu giảm 11,15%, dòng tiền chi tăng 0,12% thể hiện một xu hướng giảm tiền phù hợp với tình hình huy động vốn trong giai đoạn cuối quá trình đầu tư.

Với những phân tích trên, chứng tỏ dòng tiền của công ty được tạo nên chủ yếu từ hoạt động sản xuất kinh doanh và sự điều tiết dòng tiền phù hợp với tình hình, phương hướng sản xuất kinh doanh và đầu tư của công ty. Đây là một dấu hiệu lưu chuyển tiền tích cực và chủ động của công ty.

## IV. PHÂN TÍCH MỘT SỐ CHỈ SỐ TÀI CHÍNH.

### 1. Phân tích nợ ngắn hạn.

Nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bao gồm nợ phải thu ngắn hạn và nợ phải trả ngắn hạn. Nợ phải thu ngắn hạn thường bao gồm :

- Phải thu khách hàng
- Trả trước người bán
- Thuế GTGT được khấu trừ
- Phải thu nội bộ
- Phải thu khác
- Tạm ứng
- Chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển
- Tài sản thiếu chờ xử lý
- Thế chấp ký quỹ, ký cược
- Dự phòng phải thu nợ khó đòi đã xử lý ghi nợ

Và nợ phải trả ngắn hạn bao gồm :

- Nợ dài hạn đến hạn trả
- Vay ngắn hạn

- Phải trả người bán
- Người mua trả trước
- Các khoản phải nộp NSNN
- Phải trả công nhân viên
- Phải trả nội bộ
- Các khoản phải trả khác
- Chi phí phải trả
- Tài sản thừa chờ xử lý

Cơ cấu công nợ ngắn hạn thể hiện quan hệ cán cân thanh toán và tình trạng chiếm dụng hay bị chiếm dụng vốn ngắn hạn của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Cơ cấu nợ ngắn hạn được thể hiện qua bảng cân đối sau:

| NỢ PHẢI THU NGẮN HẠN | NỢ PHẢI TRẢ NGẮN HẠN |
|---|---|
| Phải thu khách hàng | Nợ dài hạn đến hạn trả |
| Trả trước người bán | Vay ngắn hạn |
| Thuế GTGT được khấu trừ | Phải trả người bán |
| Phải thu nội bộ | Người mua trả trước |
| Phải thu khác | Các khoản phải nộp NSNN |
| Tạm ứng | Phải trả công nhân viên |
| Chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển | Phải trả nội bộ |
| Tài sản thiếu chờ xử lý | Các khoản phải trả khác |
| Thế chấp ký quỹ, ký cược | Chi phí phải trả |
| Dự phòng phải thu nợ khó đòi | Tài sản thừa chờ xử lý |
| **Tổng nợ phải thu ngắn hạn** | **Tổng nợ phải trả ngắn hạn** |

Mối quan hệ cân đối giữa nợ phải thu với nợ phải trả thể hiện như sau:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Nợ phải thu ngắn hạn | = | Nợ phải trả ngắn hạn | Cơ cấu nợ ngắn hạn cân bằng, vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng bằng khoản vốn doanh nghiệp đi chiếm dụng |
| Nợ phải thu ngắn hạn | > | Nợ phải trả ngắn hạn | Cơ cấu nợ ngắn hạn mất cân bằng, doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn nhiều hơn |
| Nợ phải thu ngắn hạn | < | Nợ phải trả ngắn hạn | Cơ cấu nợ ngắn hạn mất cân bằng, doanh nghiệp chiếm dụng vốn nhiều hơn |

Khi phân tích cơ cấu nợ, ngoài bảng cân đối cơ cấu nợ trên, chúng ta có thể khảo sát cơ cấu chi tiết sau:

| NỢ PHẢI THU NGẮN HẠN | NỢ PHẢI TRẢ NGẮN HẠN |
|---|---|
| Nợ phải thu xác định thời hạn | Nợ phải trả xác định thời hạn |
| Nợ phải thu chưa xác định thời hạn | Nợ phải trả chưa xác định thời hạn |
| Nợ phải thu khó đòi | Nợ phải trả vắng chủ |

Mối quan hệ chi tiết trên giúp cho người phân tích nhận thức tốt hơn cơ cấu nợ ngắn hạn. Trước hết, quan sát tổng nợ phải thu ngắn hạn

với tổng nợ phải trả ngắn hạn, chúng ta chỉ nhận thức được tình hình nợ ngắn hạn ở doanh nghiệp đang chiếm dụng nhiều hơn hay bị chiếm dụng nhiều hơn. Vì vậy, khi kết hợp xem xét cơ cấu chi tiết giúp người phân tích nhận thức được tính chủ động hay bị động trong cơ cấu nợ ngắn hạn. Nếu quan hệ cân đối giữa nợ phải thu ngắn hạn với nợ phải trả ngắn hạn ảnh hưởng chủ yếu bởi quan hệ cân đối giữa nợ phải thu ngắn hạn xác định thời hạn với nợ phải trả ngắn hạn xác định thời hạn thì đây là một cơ cấu nợ chủ động, doanh nghiệp có thể tính, xác định, điều chỉnh được cơ cấu nợ. Nếu quan hệ cân đối giữa cơ cấu nợ phải thu ngắn hạn với nợ phải trả ngắn hạn ảnh hưởng chủ yếu bởi nợ phải thu ngắn hạn không xác định thời hạn với nợ phải trả ngắn hạn không xác định thời hạn thì cơ cấu nợ này thường mang tính thụ động, có nghĩa là doanh nghiệp khó có thể điều chỉnh tình hình, cơ cấu nợ. Nếu quan hệ cân đối giữa nợ phải thu ngắn hạn với nợ phải trả ngắn hạn ảnh hưởng chủ yếu bởi quan hệ cân đối giữa nợ phải thu khó đòi với nợ phải trả vắng chủ thì đây là cơ cấu nợ ảo nó không nói lên được gì về cơ cấu nợ tại doanh nghiệp.

Ngoài ra, khi phân tích cơ cấu nợ của doanh nghiệp cần chú ý đến những chuyển biến, chiều hướng thay đổi các khoản nợ ngắn hạn đến quan hệ chiếm dụng hay bị chiếm dụng và tính chủ động, thụ động hay tăng tính ảo của cơ cấu nợ doanh nghiệp để tìm thấy những dấu hiệu tích cực hoặc những nguy cơ ảnh hưởng đến cơ cấu nợ của doanh nghiệp

Theo số liệu công ty cổ phần ABC trong năm X1, chúng ta có cơ cấu nợ như sau:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Phải thu khách hàng | 1.030 | Nợ dài hạn đến hạn trả | 40 |
| Trả trước cho người bán | 386 | Vay ngắn hạn | 516 |
| Thuế giá trị gia tăng khấu trừ | - | Phải trả người bán | 800 |
| Phải thu nội bộ | - | Người mua trả trước | 114 |
| Phải thu khác | 210 | Các khoản phải nộp NSNN | 106 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Tạm ứng | 33 | Phải trả công nhân viên | 20 |
| Chi phí trả trước | 90 | Phải trả nội bộ | . |
| Tài sản thiếu chờ xử lý | - | Các khoản phải trả khác | 302 |
| Thế chấp ký quỹ, ký cược | 5 | Chi phí phải trả | 100 |
| Dự phòng phải thu nợ khó đòi | (120) | Tài sản thừa chờ xử lý | 105 |
| **Tổng nợ phải thu ngắn hạn** | **1.634** | **Tổng nợ phải trả ngắn hạn** | **2.103** |

Như vậy, cơ cấu nợ của công ty trong tình trạng chiếm dụng nhiều hơn bị chiếm dụng.

Theo tài liệu chi tiết, cơ cấu nợ phải thu khách hàng trong đó số xác định thời hạn 600 triệu, không xác định rõ thời hạn 310 triệu, khó đòi là 120 triệu ; với khoản phải thu khác trong đó 160 triệu xác định thời hạn, 50 triệu không xác định thời hạn; trong nợ phải trả người bán 550 triệu xác định thời hạn, 240 triệu không xác định thời hạn và 10 triệu vắng chủ; trong khoản phải trả khác có 250 triệu xác định thời hạn, 52 triệu không xác định thời hạn và tài sản chờ xử lý sẽ giải quyết trong năm. Nếu xem xét theo mối quan hệ sau:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Nợ phải thu xác định thời hạn | 1.274 | Nợ phải trả xác định thời hạn | 1.801 |
| Nợ phải thu không xác định thời hạn | 360 | Nợ phải trả chưa xác định thời hạn | 292 |
| Nợ phải thu khó đòi | 120 | Nợ phải trả vắng chủ | 10 |
| Tổng nợ phải thu | 1.754 | Tổng nợ phải trả | 2.103 |

Như vậy với cơ cấu nợ phải trả ngắn hạn trên của công ty chi phối bởi quan hệ cân đối chủ yếu giữa nợ phải thu xác định thời hạn với nợ phải trả xác định thời hạn. Điều này cũng nói lên được cơ cấu nợ của công ty là cơ cấu nợ chủ động, công ty có thể xác định điều chỉnh cơ cấu nợ, ít nhất là kỳ kế toán kế tiếp.

Quan sát chi tiết tình hình biến động từng khoản mục nợ ngắn hạn của công ty cổ phần ABC qua bảng sau:

***Tình hình biến động nợ phải thu:***

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Mức tăng (giảm) | Tỷ lệ tăng (giảm) |
|---|---|---|---|---|
| Phải thu khách hàng | 830 | 1.030 | 200 | 24,10% |
| Trả trước cho người bán | 428 | 386 | -42 | -9,81% |
| Thuế giá trị gia tăng khấu trừ | - | - | 0 | - |
| Phải thu nội bộ | - | - | 0 | - |
| Phải thu khác | 260 | 210 | -50 | -19,23% |
| Tạm ứng | 50 | 33 | -17 | -34,00% |
| Chi phí trả trước | 82 | 90 | 8 | 9,76% |
| Tài sản thiếu chờ xử lý | 8 | - | -8 | -100,00% |
| Thế chấp ký quỹ, ký cược | 2 | 5 | 3 | 150,00% |
| Dự phòng phải thu nợ khó đòi | -110 | -120 | -10 | 9,09% |
| Tổng nợ phải thu ngắn hạn thuần | 1.550 | 1.634 | 84 | 5,42% |

***Tình hình biến động nợ phải trả:***

| | Năm X0 | Năm X1 | Mức tăng (giảm) | Tỷ lệ tăng (giảm) |
|---|---|---|---|---|
| Nợ dài hạn đến hạn trả | 24 | 40 | 16 | 66,67% |
| Vay ngắn hạn | 560 | 516 | - 44 | - 7,86% |
| Phải trả người bán | 900 | 800 | - 100 | - 11,11% |
| Người mua trả trước | 186 | 114 | - 72 | - 38,71% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Các khoản phải nộp NSNN | 110 | 106 | - 4 | - 3,64% |
| Phải trả công nhân viên | 29 | 20 | - 9 | - 31,03% |
| Phải trả nội bộ | | | | |
| Các khoản phải trả khác | 410 | 302 | - 108 | - 26,34% |
| Chi phí phải trả | 60 | 100 | 40 | 66,67% |
| Tài sản thừa chờ xử lý | 70 | 105 | 35 | 50,00% |
| Tổng nợ phải trả ngắn hạn | 2.349 | 2.103 | - 246 | - 10,47% |

Quan sát các khoản nợ phải thu, phải trả ngắn hạn qua 2 năm chúng ta nhận thấy rằng tổng khoản nợ phải thu ngắn hạn tăng 84 triệu, trong đó tất cả các khoản nợ phải thu có xu hướng giảm ngoại trừ nợ phải thu khách hàng tăng 200 triệu, dự phòng phải thu khó đòi tăng 10 triệu. Các khoản nợ phải trả ngắn hạn giảm 246 triệu trong đó tất cả các khoản nợ phải trả có xu hướng giảm ngoại trừ các khoản nợ dài hạn đến hạn trả tăng 16 triệu, chi phí phải trả tăng 40 triệu, tài sản thừa xử lý tăng 35 triệu.

Như vậy với cơ cấu nợ ngắn hạn hiện tại của công ty đi chiếm dụng nhiều hơn bị chiếm dụng và mang tính chủ động cao. Mặc dù trong quá khứ công ty đã chủ động điều chỉnh tăng nợ phải thu, giảm nợ chiếm dụng cũng cho thấy xu hướng chủ động thay đổi cơ cấu nợ của công ty để giữ cân bằng, đảm bảo cho cán cân cơ cấu nợ

**2. Phân tích các hệ số thanh toán.**

Các hệ số thanh toán cung cấp cho người phân tích về khả năng thanh toán của doanh nghiệp ở một thời kỳ. Để phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp các nhà phân tích thường sử dụng các hệ số thanh toán sau:

❖ **Hệ số thanh toán ngắn hạn.**

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản lưu động \& đầu tư ngắn hạn (TSNH)}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán ngắn hạn cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu đồng tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn để đảm bảo cho một đồng nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán ngắn hạn càng cao thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng được tin tưởng và ngược lại hệ số thanh toán càng thấp thì khả năng thanh toán khó mà tin tưởng được. Hệ số thanh toán ngắn hạn thông thường được chấp nhận xấp xỉ là 2,0. Khi đánh giá khả năng thanh toán qua hệ số thanh toán ngắn trong từng thời kỳ cần phải chú ý đến những vấn đề sau:

- Tính kinh tế của các mục tài sản ngắn hạn như đầu tư tài chính ngắn hạn, nợ phải thu, hàng tồn kho, tài sản lưu động khác. Nhân tố này hình thành nên nền tảng kinh tế đảm bảo cho khả năng thanh toán. Tính kinh tế của các mục tài sản ngắn hạn này thấp thì hệ số thanh toán ngắn hạn sẽ không thể hiện được vấn đề gì về khả năng thanh toán của doanh nghiệp và ngược lại tính kinh tế các khoản mục trên cao thì khả năng thanh toán doanh nghiệp sẽ được đảm bảo tốt hơn.

- Chu kỳ luân chuyển tài sản lưu động, chu kỳ thanh toán. Nêú kỳ luân chuyển tài sản ngắn hạn nhanh và chu kỳ thanh toán nợ ngắn hạn kéo dài thì khả năng thanh toán doanh nghiệp sẽ tốt hơn, thuận lợi hơn và ngược lại chu kỳ luân chuyển tài sản ngắn hạn chậm, chu kỳ thanh toán nợ ngắn hạn ngắn thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ khó khăn hơn.

- Tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thuận lợi thì khả năng thanh toán tốt hơn và ngược lại tình hình sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, bế tắc thì hệ số thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp có cao thì

khả năng hiện thực trong thanh toán của doanh nghiệp vẫn không đảm bảo.

- Tình hình thị trường tài chính, thị trường vốn thị trường tiền tệ. Nhân tố này góp phần tạo điều kiện thuận lợi về các phương tiện cho khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

- Ngoài những yếu tố trên, khi đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp cần chủ ý đến những yếu tố khác như uy tín, việc đảm bảo cam kết, chính sách trả nợ của công ty

Khảo sát hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty cổ phần ABC

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Tài sản lưu động (triệu) | 5.000 | 4.200 | -800 |
| Nợ ngắn hạn (triệu) | 2.219 | 1.898 | -321 |
| Hệ số thanh toán ngắn hạn | 2,25 | 2,21 | -0,04 |

Hệ số thanh toán ngắn hạn năm X1 là 2,21 cao hơn mức bình quân thông thường. Điều này chỉ ra khả năng thanh toán của công ty trong năm X1 đáng tin cậy. Tuy nhiên đây cũng là hệ số thanh toán cao vì vậy công ty dễ bị ứ động vốn. Quan sát quá trình thay đổi hệ số thanh toán qua 2 năm, hệ số thanh toán ngắn hạn có xu hướng giảm. Đây là điều hợp lý bởi lẽ nó phù hợp với giải pháp sử dụng tối đa vốn cho sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, nếu xem xét tài liệu chi tiết về nội dung kinh tế và khả năng luân chuyển của các mục tài sản ngắn hạn, chu kỳ thanh toán nợ tại công ty, tình hình kết quả sản xuất kinh doanh, tình hình thị trường tài chính – tiền tệ và các yếu tố khác tại công ty chúng ta có thể nhận thức tốt hơn những dấu hiệu lạc quan trên về khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty.

❖ **Hệ số thanh toán nhanh.**

$$\textbf{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\textbf{Tiền và khoản tương đương tiền}}{\textbf{Nợ phải trả ngắn hạn}}$$

Hoặc có thể tính khái quát qua công thức:

$$\textbf{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\textbf{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn – Hàng tồn kho}}{\textbf{Nợ phải trả ngắn hạn}}$$

Trong 2 cách tính trên, tuỳ thuộc tình hình kinh kế, thị trường tài chính tiền tệ của mỗi quốc gia, tình hình đặc điểm tài sản của doanh nghiệp hệ số thanh toán nhanh có thể bằng nhau hoặc khác nhau, về bản chất các khoản thuộc tài sản lưu động khó chuyển hóa thành tiền nên ít được sử dụng để xác định khả năng thanh toán nhanh.

Hệ số thanh toán nhanh cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền và các khoản tương đương tiền để thanh toán ngay cho một đồng nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán nhanh càng cao thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng được tin tưởng và ngược lại, hệ số thanh toán càng thấp thì khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp khó mà tin tưởng được. Thông thường, hệ số thanh toán nhanh chấp nhận xấp xỉ là 1. Khi đánh giá khả năng thanh toán qua hệ số thanh toán nhanh cần phải chú ý đến những vấn đề sau:

– Tính kinh tế của các mục tương đương tiền. Tính kinh tế của các mục tương đương tiền được sẽ có phạm vi khác nhau ở những quốc gia có nền kinh tế, tài chính khác nhau. Tính kinh tế các mục tương đương tiền càng thấp thì khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp khó thực hiện và ngược lại tính kinh tế của các mục tương đương tiền càng cao thì khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp càng tốt hơn.

– Chu kỳ thanh toán nợ, tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình thị trường tài chính tiền tệ và cả những yếu tố khác như uy tín, cam kết, chính sách thanh toán nợ.

Khảo sát tỷ lệ thanh toán nhanh qua số liệu của công ty cổ phần ABC

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Vốn bằng tiền (triệu) | 442 | 320 | -122 |
| Khoản tương đương tiền (triệu) | 2.138 | 1.566 | - 572 |
| Nợ ngắn hạn (triệu) | 2.219 | 1.898 | - 321 |
| Hệ số thanh toán nhanh | 1,16 | 0,99 | - 0,17 |

Trong năm X1, công ty có 0,99 đồng tiền và các khoản tương đương tiền để đảm bảo thanh toán nhanh cho 1 đồng nợ. Xem xét trong quá khứ, hệ số thanh toán nhanh của công ty cao, thể hiện bị ứ đọng vốn bằng tiền nên công ty đã điều chỉnh giảm hệ số thanh toán nhanh để vừa đảm bảo khả năng thanh toán nhanh vừa hạn chế ứ đọng vốn. Vì vậy, với hệ số thanh toán hiện tại và tình hình thay đổi hệ số thanh toán nhanh trên là hợp lý. Đồng thời, nếu kết hợp với tính kinh tế của các mục tương đương tiền, chu kỳ thanh toán nợ ngắn hạn, tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình thị trường tài chính, tiền tệ ...thì chúng ta sẽ có cách nhìn chính xác và tốt hơn là hệ số thanh toán nhanh trên.

❖ **Hệ số thanh toán bằng tiền.**

$$\text{Hệ số thanh toán bằng tiền} = \frac{\text{Vốn bằng tiền và các khoản được thanh toán như tiền (Đầu tư tài chính ngắn hạn)}}{\text{Nợ phải trả ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán bằng tiền cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền để sẵn sàng thanh toán cho một đồng nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán bằng tiền càng cao thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng được tin tưởng và ngược lại tỷ lệ thanh toán càng thấp thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp khó mà tin tưởng được.

Hệ số thanh toán bằng tiền thường được chấp nhận xấp xỉ 0,5. Hệ số thanh toán bằng tiền là một hệ số thanh toán khá nghiêm ngặt nó chỉ có tác dụng xem xét đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp khi các mục khác tài sản ngắn hạn không có ý nghĩa kinh tế. Trong trường hợp tình hình kinh tế, tài chính lành mạnh thì hệ số thanh toán bằng tiền thường không được sử dụng trong đánh giá khả năng thanh toán ngắn hạn.

Khảo sát tỷ lệ thanh toán bằng tiền qua số liệu của công ty cổ phần ABC (các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn của công ty ABC xem như không thể dùng để thanh toán tức thời được)

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Vốn bằng tiền (triệu) | 442 | 320 | -122 |
| Nợ ngắn hạn (triệu) | 2.219 | 1.898 | -321 |
| Hệ số thanh toán bằng tiền | 0,20 | 0,17 | -0,03 |

Tỷ lệ thanh toán bằng tiền công ty năm X1 là 0,17 khá thấp. Xem xét quá khứ, tỷ lệ thanh toán bằng tiền mặt cũng khá thấp và xu hướng giảm. Nếu tình hình kinh tế tài chính lúc bấy giờ ổn định thì có thể chấp nhận được nếu không sẽ dễ dẫn đến nguy cơ công ty không đảm bảo tiền cho thanh toán. Vì vậy công ty cần cải thiện vốn bằng tiền đáp ứng cho nhu cầu thanh toán.

❖ **Hệ số thanh toán lãi vay.**

$$\textbf{Hệ số thanh toán lãi nợ vay} = \frac{\textbf{Lợi nhuận trước thuế + Lãi nợ vay}}{\textbf{Lãi nợ vay}}$$

Hệ số thanh toán lãi nợ vay cho biết khả năng đảm bảo chi trả lãi nợ vay của doanh nghiệp. Đồng thời chỉ tiêu này cũng chỉ ra khả năng tài chính mà doanh nghiệp tạo ra để trang trải cho chi phí vay vốn

trong sản xuất kinh doanh. Hệ số thanh toán lãi nợ vay càng lớn thì khả năng thanh toán lãi nợ vay của doanh nghiệp tích cực hơn và ngược lãi hệ số thanh toán lãi vay càng thấp thì khả năng thanh toán lãi nợ vay của doanh nghiệp thấp. Ngoài ra, khi đánh giá khả năng thanh toán lãi nợ vay còn cần chú ý kết hợp với tỷ lệ nợ, tỷ lệ vốn chủ sở hữu của công ty.

Căn cứ vào số liệu công ty cổ phần ABC hệ số thanh toán lãi nợ vay như sau:

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 |
|---|---|---|
| Lợi nhuận trước thuế (triệu) | 880 | 1.010 |
| Lãi nợ vay (triệu) | 205 | 215 |
| Tổng cộng (triệu) | 1.085 | 1.225 |
| Hệ số thanh toán lãi nợ vay | 5,29 | 5,70 |

Khả năng thanh toán lãi nợ vay của công ty qua các năm đều rất cao. Đồng thời, kết hợp với thông tin trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ thì hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cũng tạo nên các dòng tiền khá tốt. Vì vậy, điều này chứng minh một khả năng thanh toán lãi nợ vay khá tích cực tại công ty.

**3. Phân tích các chỉ tiêu về luân chuyển vốn.**

Tình hình tài chính của doanh nghiệp còn thể hiện qua khả năng luân chuyển vốn của doanh nghiệp. Khả năng luân chuyển vốn chưa thể hiện được toàn diện tình hình, kết quả, hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình sử dụng vốn tại doanh nghiệp nhưng thể hiện được khả năng chuyển đổi tài sản, vốn thành thu nhập và ngược lại từ thu nhập tạo điều kiện tài chính cho việc bù đắp chi phí, tạo vốn, tích lũy vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Có nhiều chỉ tiêu đo lường và dùng đánh giá khả năng luân chuyển vốn của doanh nghiệp nhưng việc phân tích khả năng luân chuyển vốn thường tập trung vào phân tích những chỉ tiêu sau:

**Phân tích chỉ tiêu luân chuyển hàng tồn kho:**

Hàng tồn kho là một bộ phận tài sản dự trữ ngắn hạn để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục. Tốc độ luân chuyển hàng tồn kho được thể hiện qua một trong 2 chỉ tiêu sau:

$$\textbf{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\textbf{Tổng giá vốn hàng bán trong kỳ}}{\textbf{Giá vốn hàng tồn kho bình quân trong kỳ}}$$

$$\textbf{Số ngày của một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\textbf{Số ngày trong kỳ (360 ngày)}}{\textbf{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

**Trong đó:**

$$\textbf{Giá vốn hàng tồn kho bình quân trong kỳ} = \frac{\textbf{Giá vốn hàng tồn kho đầu kỳ} + \textbf{Giá vốn hàng tồn kho cuối kỳ}}{2}$$

Số vòng quay hàng tồn kho càng lớn hoặc số ngày một vòng quay hàng tồn kho càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển hàng tồn kho cành nhanh, hàng tồn kho tham gia vào luân chuyển được nhiều vòng hơn và ngược lại. Mức độ hàng tồn kho cao hay thấp phụ thuộc rất nhiều vào các yếu tố như loại hình và quy mô sản xuất kinh doanh, tình hình và phương thức cung ứng, mức độ và tình hình sử dụng, thời vụ sản xuất kinh doanh... Để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh liên tục, mỗi doanh nghiệp sẽ có mức dự trữ và chế độ dự trữ khác nhau. Sự luân chuyển hàng tồn kho càng nhanh thì sẽ giúp doanh nghiệp có thể giảm bớt được vốn dự trữ nhưng vẫn đảm bảo vốn cho nhu cầu sản xuất kinh

doanh, nâng cao hiệu quả sử vốn tốt hơn và ngược lại sự luân chuyển vốn chậm thì doanh nghiệp sẽ phải mất nhiều vốn dự trữ hơn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Khảo sát tình hình luân chuyển hàng tồn kho của công ty ABC, cho biết giá trị hàng tồn kho đầu năm X0 là 1.920 triệu.

| **Chỉ tiêu** | **Năm X0** | **Năm X1** | **Chênh lệch** |
|---|---|---|---|
| Giá vốn hàng bán (triệu) | 15.040 | 18.770 | 3.730 |
| Hàng tồn kho đầu kỳ (triệu) | 1.920 | 2.278 | 358 |
| Hàng tồn kho cuối kỳ (triệu) | 2.278 | 2.186 | -92 |
| Số vòng quay hàng tồn kho (vòng) | 7,17 | 8,41 | 1,24 |
| Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho | 50 ngày | 43 ngày | - 7ngày |

Năm X1, tốc độ luân chuyển hàng tồn kho của công ty đạt 8,41 vòng, mỗi vòng với thời gian 43 ngày. Tốc độ luân chuyển hàng tồn kho năm sau nhanh hơn năm trước 1,24 vòng và giảm ngày luân chuyển mỗi vòng là 7 ngày. Với sự thay đổi nhanh tốc độ luân chuyển hàng tồn kho như vậy thể hiện công ty đã tiết kiệm tương đối vốn dự trữ hàng tồn kho, giải phóng vốn dự trữ để xoay vòng vốn nhanh tạo điều kiện thuận lợi về vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh góp phần tăng lợi nhuận khi đang hoạt động có lãi.

Ngoài ra, đối với đơn vị sản xuất, nguyên vật liệu là một bộ phận hàng tồn kho lớn nhất ảnh hưởng quyết định đến luân chuyển hàng tồn kho. Vì vậy, để đánh giá tốt hơn khả năng luân chuyển hàng tồn kho có thể tính thêm chỉ tiêu luân chuyển nguyên vật liệu qua công thức sau :

$$\textbf{Số vòng quay nguyên vật liệu} = \frac{\textbf{Tổng giá vốn nguyên vật liệu xuất dùng}}{\textbf{Giá vốn nguyên vật liệu dự trữ bình quân}}$$

$$\text{Số ngày của một vòng quay nguyên vật liệu} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay nguyên vật liệu}}$$

**Phân tích chỉ tiêu luân chuyển nợ phải thu.**

Nợ phải thu là một bộ phận tài sản của doanh nghiệp trong luân chuyển, là phần vốn của doanh nghiệp tất yếu tồn tại trong hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc bị chiếm dụng trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Quy mô nợ phải thu của doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào quy mô hoạt động doanh nghiệp, chính sách bán hàng và thu nợ, chu kỳ thu nợ và cả tình hình tài chính của các con nợ. Tốc độ luân chuyển nợ phải thu vừa thể hiện khả năng luân chuyển vốn - khả năng thu hồi nợ và dòng tiền dùng thanh toán

$$\text{Số vòng quay nợ phải thu} = \frac{\text{Tổng doanh thu bán chịu trong kỳ}}{\text{Số dư nợ phải thu bình quân trong kỳ}}$$

$$\text{Số ngày của một vòng quay nợ phải thu} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay nợ phải thu}}$$

Số vòng quay nợ phải thu càng lớn và số ngày một vòng quay càng nhỏ thể hiện tốc độ luân chuyển nợ phải thu càng nhanh, khả năng thu hồi nợ nhanh, hạn chế bớt vốn bị chiếm dụng để đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh và doanh nghiệp có được thuận lợi hơn về nguồn tiền trong thanh toán. Ngược lại số vòng quay nợ phải thu càng nhỏ và số ngày một vòng quay càng lớn thì tốc độ luân chuyển nợ phải thu chậm, khả năng thu hồi vốn chậm, gây khó khăn hơn trong thanh toán của doanh nghiệp và nó cũng có thể dẫn đến những rủi ro cao hơn về khả năng không thu hồi được nợ.

Theo số liệu công ty cổ phần ABC cho biết nợ phải thu đầu năm X0 là 1.620 triệu và tỷ lệ nợ phải thu kế hoạch hàng năm là 7% trên doanh thu.

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Doanh thu bán chịu (triệu) | 19.817 | 24.567 | 4.750 |
| Nợ phải thu đầu kỳ (triệu) | 1.620 | 1.408 | -212 |
| Nợ phải thu cuối kỳ (triệu) | 1.408 | 1.506 | 98 |
| Số vòng quay nợ phải thu (vòng) | 13,09 | 16,86 | 3,74 |
| Số ngày 1 vòng quay nợ phải thu | 28 ngày | 21 ngày | - 7 ngày |

Trong năm X1, mức nợ phải thu của công ty được chấp nhận là nhỏ hơn 1.719,69 triệu nhưng mức nợ phải thu của công ty nhỏ hơn, đảm bảo mức nợ phải thu cho phép, tốc độ luân chuyển nợ phải thu trong năm X1 là 16,86 vòng và mỗi vòng là 21 ngày so với năm X0 tốc độ luận chuyển vốn tăng 3,74 vòng và mỗi vòng giảm 7 ngày. Điều này chứng tỏ khả năng thu hồi nợ của công ty tăng dần từ đó tạo điều kiện hạn chế tồn đọng vốn trong thanh toán, vốn bị chiếm dụng và phần nào góp phần tích cực trong thanh toán nợ của công ty. Nhất là công ty đang trong giai đoạn đầu tư mở rộng khan hiếm tiền mặt trong đầu tư

✦ **Phân tích chỉ tiêu luân chuyển tài sản ngắn hạn (tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn)**

Tài sản ngắn hạn bao gồm toàn bộ những tài sản dự trữ hoặc tài sản trong thanh toán để đảm bảo cho nhu cầu sản xuất kinh doanh hằng ngày của doanh nghiệp có vòng luân chuyển dưới một năm. Tài sản ngắn hạn được xác định theo quy mô sản xuất kinh doanh, nhu cầu sử dụng, phương thức cung ứng....Khả năng luân chuyển tài sản ngắn hạn chi phối trực tiếp đến vốn dự trữ và vốn trong thanh toán của

doanh nghiệp. Khả năng luân chuyển được thể hiện cơ bản qua chỉ tiêu sau:

$$\textbf{Số vòng quay tài sản ngắn hạn} = \frac{\textbf{Tổng doanh thu thuần trong kỳ}}{\textbf{Tài sản ngắn hạn bình quân trong kỳ}}$$

$$\textbf{Số ngày của một vòng quay tài sản ngắn hạn} = \frac{\textbf{Số ngày trong kỳ (360 ngày)}}{\textbf{Số vòng quay tài sản ngắn hạn}}$$

Số vòng quay của tài sản ngắn hạn càng lớn hoặc số ngày một vòng quay nhỏ thì tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn nhanh góp phần tiết kiệm tương đối được vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, hạn chế bớt sự đọng hoặc bị chiếm dụng vốn và ngược lại số vòng quay của tài sản ngắn hạn càng nhỏ hoặc số ngày một vòng quay lớn thì tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn chậm dẫn đến sự ứ đọng vốn hoặc bị chiếm dụng vốn. Mối quan hệ giữa tốc độ luân chuyển vốn với tiết kiệm vốn được thể hiện qua công thức sau:

$$\textbf{Vốn lưu động (tài sản ngắn hạn) tiết kiệm (-) hoặc lãng phí (+)} = \textbf{Vốn lưu động (Tài sản ngắn hạn) thực tế} - \left( \textbf{Vốn lưu động (Tài sản ngắn hạn) kỳ trước hoặc định mức} \times \frac{\textbf{Doanh thu thực tế}}{\textbf{Doanh thu kỳ trước hoặc định mức}} \right)$$

Theo số liệu công ty cổ phần ABC và tài sản ngắn hạn đầu năm X0 là 4.640 triệu.

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Doanh thu (triệu) | 19.817 | 24.567 | 4.750 |
| Tài sản ngắn hạn đầu kỳ (triệu) | 4.640 | 5.000 | 360 |
| Tài sản ngắn hạn cuối kỳ (triệu) | 5.000 | 4.200 | - 800 |
| Số vòng quay tài sản ngắn hạn (vòng) | 4,11 | 5,34 | 1,23 |
| Số ngày 1 vòng quay tài sản ngắn hạn | 88 ngày | 67 ngày | - 21 ngày |

Năm X số vòng luân chuyển tài sản ngắn hạn là 5,34 vòng và mỗi vòng quay là 67 ngày, tốc độ luân chuyển vốn tăng 1,23 vòng và mỗi vòng giảm 21 ngày. Điều này giúp công ty hạn chế bớt ứ đọng vốn và vốn bị chiếm dụng vốn góp phần tích cực vào mở rộng vốn cho sản xuất kinh doanh. Nếu xem xét trong mối quan hệ với năm trước công ty đã tiết kiệm tương đối số vốn ngắn hạn:

$$\text{Vốn lưu động tiết kiệm (triệu)} = 4.600 - \left(4.820 \times \frac{24.567}{19.817}\right) = -1.376,8$$

**Phân tích chỉ tiêu luân chuyển tài sản cố định.**

Tài sản cố định là một bộ phận tư liệu sản xuất chủ yếu của doanh nghiệp, là cơ sở vật chất thiết yếu của doanh nghiệp. Tốc độ luân chuyển tài sản cố định thể hiện khả năng thu hồi vốn đầu tư vào tài sản cố định của doanh nghiệp. Do tài sản cố định có giá trị lớn và thời gian sử dụng lâu dài nên tốc độ luân chuyển tài sản cố định thường được xây dựng, thẩm định, đánh giá rất thận trọng trong các dự án đầu tư và là thông tin đáng tin cận để làm tiêu chuẩn đánh giá tốc độ luân chuyển của tài sản cố định. Tốc độ luân chuyển tài sản cố định có thể đo lường theo giá trị còn lại hoặc theo nguyên giá. Trong phân tích báo cáo tài chính tốc độ luân chuyển tài sản cố định thường được tính theo

chỉ tiêu giá trị còn lại bởi lẽ nó phù hợp hơn với trách nhiệm về vốn nhà quản lý được sử dụng trong kỳ.

$$\text{Số vòng quay tài sản cố định} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Giá trị còn lại tài sản cố định bình quân trong kỳ}}$$

$$\text{Số ngày của một vòng quay vốn cố định} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay tài sản cố định}}$$

Số vòng quay của tài sản cố định càng lớn và số ngày một vòng quay càng nhỏ thể hiện khả năng thu hồi vốn tài sản cố định của doanh nghiệp nhanh hơn từ đó dễ tạo điều kiện tích lũy, tái đầu tư tài sản cố định mới đảm bảo nâng cao và cải thiện tư liệu sản xuất, cơ sở vật chất và ngược lại số vòng quay của tài sản cố định càng nhỏ và số ngày một vòng quay càng lớn thể hiện khả năng thu hồi vốn tài sản cố định của doanh nghiệp chậm khó thu hồi vốn, khó có điều kiện tích lũy, tái đầu tư tài sản cố định mới đảm bảo nâng cao và cải thiện tư liệu sản xuất, cơ sở vật chất cho doanh nghiệp. Đặc biệt, tốc độ luân chuyển tài sản cố định chậm còn thể hiện sự phá sản kế hoạch đầu tư tài sản cố định trước đây của doanh nghiệp. Tốc độ luân chuyển tài sản cố định nhanh hay chậm còn thể hiện một kết quả của mối liên kết, quan hệ nhân quả trong đầu tư và sử dụng tại tài sản cố định tại doanh nghiệp.

Theo tài liệu công ty cổ phần ABC với giá trị còn lại tài sản cố định đầu năm X0 là 2.500 triệu

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Doanh thu (triệu) | 19.817 | 24.567 | 4.750 |
| Giá trị còn lại tài sản cố định đầu kỳ (triệu) | 2.500 | 2.096 | -404 |
| Giá trị còn lại tài sản cố định cuối kỳ (triệu) | 2.096 | 3.600 | 1.504 |
| Số vòng quay tài sản cố định (vòng) | 8,63 | 8,63 | 00 |
| Số ngày 1 vòng quay tài sản cố định | 42 ngày | 42 ngày | 00ngày |

Trong năm X1, vòng quay tài sản cố định là 8,63 vòng và số ngày một vòng quay là 42 ngày. So với năm X0, tốc độ luân chuyển vốn cố định không thay đổi. Quan sát về doanh thu, giá trị tài sản cố định chúng ta vẫn thấy những dấu hiệu tích cực trong luân chuyển tài sản cố định của công ty qua 2 năm. Mặc dù đang tập trung đầu tư tài sản cố định, tài sản cố định đưa vào sử dụng trong kỳ tăng khá nhanh nhưng công ty vẫn đảm bảo tốc độ luân chuyển tài sản cố định

**Phân tích chỉ tiêu luân chuyển tổng tài sản.**

Với những phân tích chi tiết từng thành phần tài sản trên giúp cho chúng ta có cách nhìn chi tiết và cụ thể khả năng luân chuyển vốn của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để có cách nhìn tổng quát hơn tình hình sử dụng vốn người phân tích cần xem xét tổng quan về khả năng luân chuyển tài sản.

$$\text{Số vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Giá trị tài sản bình quân trong kỳ}}$$

$$\text{Số ngày của một vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay tổng tài sản}}$$

Số vòng quay của tổng tài sản càng lớn và số ngày một vòng quay càng nhỏ thể hiện khả năng thu hồi vốn của doanh nghiệp nhanh hơn từ đó để tạo điều kiện hạn chế bớt vốn dự trữ, bị chiếm dụng, tích lũy, tái đầu tư tài sản mới đảm bảo tiết kiệm vốn, nâng cao và cải thiện tư liệu sản xuất, cơ sở vật chất và ngược lại số vòng quay của tài sản càng nhỏ hoặc số ngày một vòng quay càng lớn thể hiện khả năng thu hồi vốn của doanh nghiệp chậm dễ dẫn đến tăng vốn dự trữ, bị chiếm dụng, khó thu hồi vốn, khó có điều kiện tích lũy, tái đầu tư tài sản cố định mới để nâng cao và cải thiện tư liệu sản xuất, cơ sở vật chất cho doanh nghiệp.

Theo tài liệu công ty ABC với giá trị tổng tài sản đầu năm X0 là 8.520 triệu

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Doanh thu (triệu) | 19.817 | 24.567 | 4.750 |
| Giá trị tài sản đầu kỳ (triệu) | 8.520 | 8.436 | -84 |
| Giá trị tài sản cuối kỳ (triệu) | 8.436 | 9.480 | 1.044 |
| Số vòng quay tài sản (vòng) | 2,34 | 2,74 | 0,40 |
| Số ngày 1 vòng quay tài sản | 154 ngày | 131 ngày | -23 ngày |

Trong năm X1 vòng quay tổng tài sản là 2,74 vòng và số ngày một vòng quay là 131 ngày. So với năm X0 tốc độ luân chuyển vốn tăng 0,04 vòng và giảm 23 ngày vòng. Với kết quả này thể hiện sự tích cực của doanh nghiệp trong việc tăng nhanh khả năng luân chuyển vốn để tiết kiệm vốn, tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh

- **Phân tích chỉ tiêu luân chuyển vốn chủ sở hữu.**

Vốn chủ sở hữu bao gồm những thành phần vốn mà doanh nghiệp có quyền khai thác, sử dụng lâu dài trong hoạt động như vốn

kinh doanh, chênh lệch đánh giá lại, quỹ chuyên dùng ...Tốc độ luân chuyển vốn chủ sở hữu thể hiện hiệu quả sử dụng vốn doanh nghiệp

$$\text{Số vòng quay vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Số dư vốn chủ sở hữu bình quân trong kỳ}}$$

$$\text{Số ngày của một vòng quay vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay vốn chủ sở hữu}}$$

Số vòng quay vốn chủ sở hữu càng lớn và số ngày của một vòng quay càng nhỏ thể hiện doanh nghiệp sử dụng có hiệu quả vốn chủ sở hữu trong kinh doanh, vốn chủ sở hữu tham gia tạo nhiều doanh thu hơn và ngược lại số vòng quay vốn chủ sở hữu càng nhỏ và số ngày của một vòng quay càng lớn thể hiện doanh nghiệp sử dụng không có hiệu quả vốn chủ sở hữu trong kinh doanh, ứ động vốn trong sản xuất kinh doanh, đồng vốn không tham gia tạo nhiều doanh thu.

Theo tài liệu công ty cổ phần ABC và vốn chủ sở hữu đầu năm của công ty là 5.200 triệu đồng

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Doanh thu (triệu) | 19.817 | 24.567 | 4.750 |
| Vốn chủ sở hữu đầu kỳ (triệu) | 5.200 | 5.765 | 565 |
| Vốn chủ sở hữu cuối kỳ (triệu) | 5.765 | 5.854 | 89 |
| Số vòng quay vốn chủ sở hữu (vòng) | 3,62 | 4,23 | 0,61 |
| Số ngày 1 vòng quay vốn chủ sở hữu | 99 ngày | 85 ngày | -14 ngày |

Trong năm X1, số vòng quay vốn chủ sở hữu là 4,23 và mỗi vòng là 85 ngày tốc độ luân chuyển vốn chủ sở hữu tăng so với năm X0 là 0,61 vòng giảm 14 ngày vòng. Điều này chứng tỏ công ty đã sử dụng tiết kiệm và hiệu quả vốn chủ sở hữu trong kinh doanh.

Khi phân tích tình hình luân chuyển vốn giúp cho chúng ta nhận thức được tình hình luân chuyển vốn hiện tại và xu hướng luân chuyển trong tương lai. Sự luân chuyển vốn nhanh sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiết kiệm tương đối vốn sử dụng trong sản xuất kinh doanh, một đồng vốn tham gia tạo được số doanh thu tốt hơn. Muốn tăng nhanh luân chuyển vốn cần giải quyết những vấn đề cơ bản sau:

- Giảm thiểu tài sản, vốn ứ đọng như hạn chế tồn đọng vốn bằng tiền quá cao, nợ phải thu tồn đọng quá lớn, giảm thiểu hàng tồn kho, đặc biệt phải kịp thời xử lý những danh mục hàng tồn kho kém phẩm chất, không còn giá trị sử dụng giá trị kinh tế, hạn chế những tài sản cố định không cần dùng, không đảm bảo kỹ thuật, năng lực sản xuất ....
- Tăng doanh thu bán hàng

Tuy nhiên, để tăng lợi nhuận khi tăng tốc độ luân chuyển vốn, cần chú ý đến những hiện tượng sau:

✓ Nếu tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đang thuận lợi, kết quả kinh doanh có lãi hoặc có dấu hiệu thuận lợi trong việc tạo lợi nhuận thì tăng luân chuyển vốn sẽ là một giải pháp hợp lý tạo điều kiện thuận lợi tăng lợi nhuận, tăng tích lũy vốn từ lợi nhuận. Ngược lại, nếu tình hình kinh doanh của doanh nghiệp đang thua lỗ, bế tắc thì việc tăng luân chuyển vốn cần chú ý đến lợi ích kinh tế giữa chi phí vốn tiết kiệm tương đối với sự thua lỗ do tăng luân chuyển vốn gây nên. Mối quan hệ này được thể hiện như sau:

**Vốn tiết kiệm do tăng luân chuyển** = **Vốn sử dụng** x ( **Số vòng quay vốn thực tế** - **Số vòng quay vốn thông thường** )

Lãi vay vốn tiết kiệm = Vốn tiết kiệm X Lãi suất cho vay bình quân

$$\text{Mức lỗ do tăng luân chuyển} = \text{Lỗ hoạt động sản xuất kinh doanh} \times \left( \text{Số vòng quay vốn thực tế} - \text{Số vòng quay vốn thông thường} \right)$$

✓ Nếu lãi vay vốn tiết kiệm do tăng luân chuyển cao hơn mức lỗ do tăng luân chuyển thì chấp nhận tăng luân chuyển vốn là hợp lý và ngược lại lãi vay vốn tiết kiệm do tăng luân chuyển thấp hơn mức lỗ do tăng luân chuyển thì nên xem xét lại việc tăng luân chuyển có cần thiết hay không.

(Số vòng quay vốn thông thường có thể là số vòng quay vốn định mức hoặc số bình quân của các năm trước).

**4. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời.**

Đối với doanh nghiệp mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận. Lợi nhuận là một chỉ tiêu tài chính tổng hợp phản ảnh hiệu quả của toàn bộ quá trình đầu tư, sản xuất, tiêu thụ và những giải pháp kỹ thuật, quản lý kinh tế tại doanh nghiệp. Vì vậy, lợi nhuận là chỉ tiêu tài chính mà bất kỳ một đối tượng nào muốn đặt quan hệ với doanh nghiệp cũng đều quan tâm. Tuy nhiên, để nhận thức đúng đắn về lợi nhuận thì không phải chỉ quan tâm đến tổng mức lợi nhuận mà cần phải đặt lợi nhuận trong mối quan hệ với vốn, tài sản, nguồn lực kinh tế tài chính mà doanh nghiệp đã sử dụng để tạo ra lợi nhuận trong từng phạm vi, trách nhiệm cụ thể. Phân tích khả năng sinh lời thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

**Phân tích chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp}}{\text{Doanh thu}}$$

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu có thể tính cho hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc cũng có thể tính cho toàn bộ hoạt động tại doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết với một đồng doanh thu sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi

nhuận. Nó chỉ ra mối quan hệ giữa doanh thu với lợi nhuận. Đây là 2 yếu tố liên quan rất mật thiết, doanh thu chỉ ra vai trò, vị trí doanh nghiệp trên thương trường và lợi nhuận lại thể hiện chất lượng, hiệu quả cuối cùng của doanh nghiệp. Như vậy, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu là chỉ tiêu thể hiện vai trò và hiệu quả của doanh nghiệp. Tổng mức doanh thu, tổng mức lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu càng lớn thì vai trò, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp càng tốt hơn.

Theo số liệu công ty cổ phần ABC, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu như sau:

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Lợi nhuận trước thuế (triệu) | 880 | 1.010 | 130 |
| Doanh thu (triệu) | 19.817 | 24.567 | 4.750 |
| Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu | 4,44% | 4,11% | -0,33% |

Trong năm X1, tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu của công ty là 4,11% giảm so với năm X0 là 0,33 %, một mức giảm không đáng kể. Tuy nhiên, cả doanh thu và lợi nhuận đều gia tăng đây là điều hợp lý. Chứng tỏ hiệu quả sinh lời trên doanh thu của công ty cũng khá tích cực.

- **Phân tích chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ngắn hạn.**

$$\textbf{Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ngắn hạn} = \frac{\textbf{Lợi nhuận}}{\textbf{Tài sản ngắn hạn bình quân trong kỳ}}$$

Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ngắn hạn cho biết một đồng tài sản ngắn hạn doanh nghiệp sử dụng tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận, thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp. Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ngắn hạn càng cao thì trình độ sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp càng cao và ngược lại. Thông thường, ngoại trừ những chiến lược kinh doanh

đặc biệt thì tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ngắn hạn được xem là hợp lý khi ít nhất phải lớn hơn hoặc bằng lãi suất cho vay ngắn hạn trên thị trường trong kỳ. Ngoài ra, tùy thuộc theo gốc độ và mục đích của người phân tích có thể sử dụng chỉ tiêu lợi nhuận trước hay sau thuế thu nhập doanh nghiệp .

Theo số liệu công ty cổ phần ABC và lãi suất cho vay ngắn hạn trong 2 năm X1 và Xo là 6% năm.

| **Chỉ tiêu** | **Năm X0** | **Năm X1** | **Chênh lệch** |
| --- | --- | --- | --- |
| Lợi nhuận sau thuế (triệu) | 528 | 606 | 78 |
| Tài sản ngắn hạn đầu kỳ (triệu) | 4.640 | 5.000 | 360 |
| Tài sản ngắn hạn cuối kỳ (triệu) | 5.000 | 4.200 | -800 |
| Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ngắn hạn | 10,95% | 13,17% | 2,22% |

Trong năm X1, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản ngắn hạn là 13,17%, lớn hơn lãi suất cho vay ngắn hạn trên thị trường 6% đồng thời tăng so với năm X0 là 2,22%. Mặt khác, quy mô lợi nhuận cũng gia tăng. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn công ty có kết quả và xu hướng khá tốt.

- **Phân tích chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định.**

$$\textbf{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định} = \frac{\textbf{Lợi nhuận}}{\textbf{Vốn cố định bình quân trong kỳ}}$$

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định cho biết một đồng vốn cố định doanh nghiệp sử dụng tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận, thể hiện hiệu quả sử dụng vốn cố định tại doanh nghiệp. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định càng cao thì trình độ sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp càng cao và ngược lại. Thông thường, ngoại trừ những chiến lược kinh

doanh đặc biệt thì tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định được xem là hợp lý khi ít nhất phải lớn hơn hoặc bằng lãi suất cho vay dài hạn trên thị trường trong kỳ hoặc tỷ suất lợi nhuận đã cam kết trong dự án đầu tư tài sản cố định. Ngoài ra, tùy thuộc theo gốc độ và mục đích của người phân tích có thể sử dụng chỉ tiêu lợi nhuận trước hay sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

Theo số liệu công ty cổ phần ABC và lãi suất cho vay dài hạn trên thị trường 10%.

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Lợi nhuận sau thuế (triệu) | 528 | 606 | 78 |
| Vốn cố định đầu kỳ (triệu) | 2.500 | 2.096 | -404 |
| Vốn cố định cuối kỳ (triệu) | 2.096 | 3.600 | 1.504 |
| Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định | 22,98% | 21,28% | -1,70% |

Trong năm X1, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn cố định là 21,28%, lớn hơn rất nhiều so với lãi suất cho vay dài hạn trên thị trường là 10% đồng thời giảm so với năm X0 là 1,70%. Mặt khác về quy mô lợi nhuận cũng gia tăng và đặc biệt là công ty đang đưa vào hoạt động một số tài sản cố định mới điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định công ty có giảm nhưng vẫn đảm bảo tốt hơn mực lãi thị trường nên đây cũng là dấu hiệu sử dụng vốn cố định khá hiệu quả và xu hướng khá tốt.

- **Phân tích chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tài sản.**

$$\textbf{Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản} = \frac{\textbf{Lợi nhuận}}{\textbf{Giá trị tài sản bình quân trong kỳ}}$$

Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản cho biết một đồng tài sản doanh nghiệp sử dụng trong hoạt động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận, thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản chung toàn doanh nghiệp. Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản càng cao thì trình độ sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng cao và ngược lại. Thông thường, ngoại trừ những chiến lược kinh doanh đặc biệt thì tỷ suất lợi nhuận trên tài sản được xem hợp lý khi lớn hơn hoặc bằng lãi suất cho vay vốn bình quân trên thị trường trong kỳ. Ngoài ra, tùy thuộc theo gốc độ và mục đích của người phân tích có thể sử dụng chỉ tiêu lợi nhuận trước hay sau thuế thu nhập doanh nghiệp

Theo số liệu công ty cổ phần ABC và lãi suất cho vay bình quân 6,5%.

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Lợi nhuận sau thuế (triệu) | 528 | 606 | 78 |
| Tài sản đầu kỳ (triệu) | 8.520 | 8.436 | -84 |
| Tài sản cuối kỳ (triệu) | 8.436 | 9.480 | 1.044 |
| Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản | 6,23% | 6,76% | 0,53% |

Trong năm X1, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản là 6,76% lớn hơn lãi suất cho vay bình quân trên thị trường 6,5% và tăng so với năm X0 là 0,53%. Quy mô lợi nhuận cũng gia tăng và đặc biệt, hiện tại công ty đang đưa vào hoạt động một số tài sản cố định mới làm tăng nhanh giá trị tài sản nhưng công ty vẫn giữ được tỷ suất lợi nhuận trên tài sản. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản công ty có thấp hơn nhưng vẫn có một dấu hiệu tích cực.

- **Phân tích chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu.**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu sử dụng bình quân trong kỳ}}$$

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu cho biết một đồng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sử dụng trong hoạt động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận, thể hiện hiệu quả sử dụng tài vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp, thể hiện những cam kết về hiệu quả doanh nghiệp với các chủ sở hữu vốn. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu càng cao thì trình độ sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp càng cao và ngược lại. Ngoại trừ những chiến lược kinh doanh đặc biệt thì tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu được xem là hợp lý khi ít nhất phải lớn hơn hoặc bằng lãi suất cho vay vốn dài hạn trên thị trường trong kỳ hoặc đạt được tiêu chuẩn mong muốn của chủ sở hữu vốn. Ngoài ra, tùy thuộc theo gốc độ và mục đích của người phân tích có thể sử dụng chỉ tiêu lợi nhuận trước hay sau thuế thu nhập doanh nghiệp

Theo số liệu công ty cổ phần ABC và lãi suất cho vay dài hạn là 10%

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Lợi nhuận sau thuế (triệu) | 528 | 606 | 78 |
| Vốn chủ sở hữu đầu kỳ (triệu) | 5.200 | 5.765 | 565 |
| Vốn chủ sở hữu cuối kỳ (triệu) | 5.765 | 5.854 | 89 |
| Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu | 9,63% | 10,43% | 0,80% |

Trong năm X1, tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu của công ty lớn hơn mức bình quân trên thị trường 10% và gia tăng so với năm X0 là 0,80%. Như vậy chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu công ty vừa đạt hiệu quả cao vừa có xu hướng gia tăng đây là một dấu hiệu tích cực.

- **Phân tích các chỉ tiêu sinh lời khác.**

Ngoài những tỷ suất sinh lời trên, trong các công ty cổ phần để đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp các nhà phân tích còn thường kết hợp với những chỉ tiêu sau :

$$\text{Thu nhập của mỗi cổ phiếu thường} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp}}{\text{Số cổ phiếu thường đang lưu hành}}$$

**Hoặc**

$$\text{Thu nhập của mỗi cổ phiếu thường} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN - Cổ tức cổ phiếu ưu đãi}}{\text{Số cổ phiếu thường đang lưu hành}}$$

Đồng thời, để có cách nhìn đúng đắng hơn về thu nhập mỗi cổ phiếu các chỉ tiêu trên được tính một cách chi tiết hơn qua chỉ tiêu thu nhập mỗi cổ phiếu trước những khoản thu nhập, chi phí bất thường như thiên tai, hoả hoạn...

$$\text{Thu nhập của mỗi cổ phiếu thường trước những thay đổi bất thường} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp} + \text{Chi phí bất thường (*)}}{\text{Số cổ phiếu thường đang lưu hành}}$$

$$\text{Thu nhập của mỗi cổ phiếu thường sau thay đổi bất thường} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp}}{\text{Số cổ phiếu thường đang lưu hành}}$$

(*) Tuỳ thuộc vào chế độ kế toán tài chính, các khoản thu nhập bất thường sẽ được ghi nhận trên báo cáo kết quả kinh doanh khác nhau. Công thức trên được tính theo chế độ báo cáo kế toán Việt Nam theo quyết định 167/2000

$$\text{Cổ tức của mỗi cổ phiếu thường} = \frac{\text{Lợi nhuận được chia cho cổ phiếu}}{\text{Số cổ phiếu thường đang lưu hành}}$$

$$\text{Tỷ suất trả cổ tức của mỗi cổ phiếu thường} = \frac{\text{Cổ tức của mỗi cổ phiếu thường}}{\text{Thu nhập của mỗi cổ phiếu thường}}$$

$$\text{Tỷ suất sinh lãi cổ phiếu} = \frac{\text{Cổ tức của mỗi cổ phiếu thường}}{\text{Giá trị thị trường mỗi cổ phiếu}}$$

Theo số liệu chi tiết của công ty cổ phần ABC như sau :

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 |
|---|---|---|
| 1.Giá vốn cổ phiếu ưu đãi 5% mệnh giá 40.000đ đang lưu hành 50.000 cổ phiếu (triệu) | 2.000 | 2.000 |
| 2.Giá vốn cổ phiếu mệnh giá 20.000đ đanglưu hành (triệu) | 3.600 | 3.674 |
| - Năm XO : 180.000 cổ phiếu | | |
| - Năm X1 : 183.700 cổ phiếu | | |
| 3. Lợi nhuận để lại (triệu) | 165 | 180 |
| 4. Vốn chủ sở hữu (triệu) | 5.765 | 5.854 |
| 5. Giá trị thị trường mỗi cổ phiếu | 25.000đ/CP | 28.000đ/CP |

Báo cáo chi tiết về lãi để lại như sau :

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 |
|---|---|---|
| 1. Số dư ngày 1 tháng 1 (triệu) | 137 | 165 |
| 2. Lợi nhuận sau sau thuế (triệu) | 528 | 606 |
| 3. Tổng cộng (triệu) | 665 | 771 |
| 4. Trừ đi | | |
| a. Lãi cổ phần cổ phiếu ưu đãi (triệu) | 100 | 100 |
| b. Lãi cổ phần cổ phiếu thường (triệu) | 400 | 491 |
| 5. Số dư ngày 31/12 (triệu) | 165 | 180 |

Với số liệu trên, tình hình thu nhập cổ phiếu của công ty được thể hiện như sau:

| Chỉ tiêu | Năm X0 | Năm X1 | Chênh lệch |
|---|---|---|---|
| Thu nhập mỗi cổ phiếu thường | 2.933đ | 3.299đ | 366đ |
| Thu nhập mỗi cổ phiếu sau cổ phiếu ưu đãi | 2.378đ | 2.754đ | 376đ |
| Cổ tức của mỗi cổ phiếu thường | 2.222đ | 2.673đ | 451 đ |
| Tỷ suất trả cổ tức của mỗi cổ phiếu thường | 93,44% | 97,06% | 3,62% |
| Tỷ suất sinh lãi cổ phiếu | 9,51% | 9,84% | 0,33% |

Theo số liệu trên, các chỉ tiêu tỷ suất sinh lời của cổ phiếu đều cao và có xu hướng gia tăng, đặc biệt là tỷ suất sinh lãi cổ phiếu của công ty

cao hơn mức lãi bình quân trên thị trường, cao hơn mức lãi dài hạn như vậy nếu đầu tư vào công ty sẽ tạo cho chúng ta một hi vọng sinh lời cao hơn.

**5. Phân tích khả năng sinh lời qua chỉ số DUPONT**

Ngoài việc đánh giá riêng biệt các chỉ tiêu sinh lời, có thể kết hợp đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp qua mối liên hệ với các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, chỉ tiêu lân chuyển vốn, cơ cấu vốn chủ sở hữu qua chỉ số **DUPONT**:

$$\textbf{Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\textbf{Tổng lợi nhuận}}{\textbf{Doanh thu}} \times \frac{\textbf{Doanh thu}}{\textbf{Tổng tài sản}} \times \frac{\textbf{Tổng tài sản}}{\textbf{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$\textbf{Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu} = \textbf{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu} \times \textbf{Số vòng quay tài sản} \times \frac{\textbf{1}}{\textbf{Tỷ lệ vốn chủ sở hữu so với tổng tài sản}}$$

Xem xét qua chỉ số DUPONT để tăng tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu thì doanh nghiệp cần phải:

✓ Tăng tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu điều này có nghĩa doanh nghiệp phải tiết kiệm chi phí, tăng doanh thu để tăng tổng mức lợi nhuận và đạt tốc độ tăng lợi nhuận tốt hơn tốc độ tăng doanh thu.

✓ Tăng tốc độ luân chuyển tài sản điều này có nghĩa doanh nghiệp phải tăng doanh thu và đầu tư, dự trữ tài sản hợp lý.

✓ Giảm tỷ lệ vốn chủ sở hữu, điều này có nghĩa doanh nghiệp phải đảm bảo tốc độ tăng vốn chủ sở hữu thấp hơn tốc độ tăng tài sản.

Với những dấu hiệu trên cũng chỉ ra để tăng tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu doanh nghiệp phải tăng tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, tăng luân chuyển tài sản và giảm tỷ lệ vốn chủ sở hữu. Đồng thời, qua phân tích chỉ số **dupont** cũng chỉ ra điều có lợi hơn cho cổ đông là giảm tỷ lệ vốn chủ sở hữu và ngược lại khi tăng tỷ lệ vốn chủ sở hữu sẽ có bất lợi hơn cho cổ đông.

Ngoài ra, tùy thuộc vào gốc độ và mục đích phân tích, chỉ tiêu lợi nhuận ở đây cũng có thể sử dụng chỉ tiêu lợi nhuận trước hay sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Tuy nhiên, với phân tích khả năng sinh lời qua chỉ số DUPONT các nhà phân tích thường sử dụng chỉ tiêu tỷ lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp.

Theo số liệu công ty cổ phần ABC

| **Chỉ tiêu** | **Năm X0** | **Năm X1** | **Chênh lệch** |
|---|---|---|---|
| Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu | 2,66% | 2,47% | - 0,19% |
| Số vòng quay tài sản | 2,34 | 2,74 | 0,40 |
| Tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tài sản | 64,67% | 64,85% | 0,18% |
| Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu | 9,63% | 10,43% | 0,80% |

Chênh lệch tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu: 0,80%.

*Ảnh hưởng thay đổi của tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu:*

(2,47%% - 2,66%%) x 2,34 x (1/ 64,67%) = - 0,69%

*Ảnh hưởng thay đổi của số vòng quay tài sản:*

2,47% (2,74 – 2,34) (1/ 64,67%) = + 1,52%

*Ảnh hưởng thay đổi tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tài sản:*

2,47% X 2,74 X [1/ (64,85%) - 1/ (64,67%)] = - 0,03%

Như vậy, so với năm X0 tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu tăng 0,80%, trong đó do giảm tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu làm giảm tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu 0,69%, do tăng vòng quay

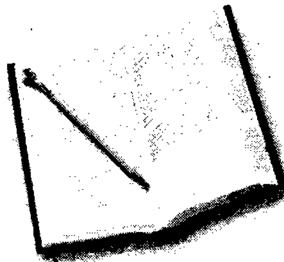
luân chuyển tài sản làm tăng tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu 1,52%, do giảm tỷ lệ vốn chủ sở hữu làm giảm tỷ suất lợi nhuận xuống 0,03%. Như vậy, mặc dầu tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu có gia tăng nhưng xu hướng này không tốt đối với chủ sở hữu vốn do tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tài sản tăng dần nên có thể làm giảm mức sinh lãi trên vốn cổ đông.

# Kết Luận

Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp là một bộ phận quan trọng trong nội dung phân tích tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích báo cáo tài không những là mối quan tâm của nhà quản lý doanh nghiệp mà còn là mối quan tâm của tất cả cá nhân, tổ chức hiện có lợi ích kinh tế hoặc tương lai đặc quan hệ kinh tế với doanh nghiệp. Mỗi một đối tượng phân tích báo cáo tài chính phục vụ cho mỗi ý định kinh tế khác nhau. Khi phân tích báo cáo tài chính, các đối tượng thường chú ý đến dấu hiệu tài chính hiện tại và xu hướng tương lai, những thông tin tài chính cơ bản sau :

- Tài sản, nguồn vốn và tình cân đối giữa tài sản nguồn vốn.
- Chi phí, thu nhập, lợi nhuận.
- Cơ cấu nợ.
- Các hệ số thanh toán ngắn hạn
- Các chỉ tiêu luân chuyển vốn.
- Các chỉ tiêu sinh lời.
- Chỉ số DUPONT

Và cũng chính nhận thức này giúp củng cố thêm cơ sở tài chính phục vụ cho các quyết định của các nhà quản trị doanh nghiệp.



# MỤC LỤC

*Trang*

# PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

*Chịu trách nhiệm xuất bản*
**CÁT VĂN THÀNH**
*Chủ biên*
**PGS.TS PHẠM VĂN DƯỢC**
*Sửa bản in*
**NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ**
*Nơi chế bản*
**XƯỞNG IN TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

In 3.000 cuốn khổ 16 x 23 tại Xưởng in Trường Đại Học Kinh Tế TP.HCM
Số 279 Nguyễn Tri Phương, Q.10, TP.HCM
Số ĐKKHXB 82 – 1218 / XB-QLXB do Cục Xuất Bản cấp ngày 26.08.2004
In xong và nộp lưu chiểu tháng 12/2004